

Promotor      Prof. dr. Isabelle Devos  
                 Vakgroep Geschiedenis

Decaan          Prof. dr. Marc Boone  
Rector          Prof. dr. Anne De Paepe





Faculteit Letteren & Wijsbegeerte

Annik Adriaenssens

# ***Van laken tot linnen***

*De textielhandel Bethune & Fils,  
tweede helft achttiende eeuw  
Een analyse op basis van het bedrijfsarchief*

**Boek 1**

Proefschrift voorgelegd tot het behalen van de graad van  
Doctor in de Geschiedenis

2016





# Dankwoord

Toen Emmanuel de Bethune de vraag stelde aan de Universiteit Gent om op basis van bewaarde documenten een wetenschappelijke studie te wijden aan het linnenbedrijf van zijn voorouders, was het bestaan van dit quasi volledige handelsarchief zo goed als onbekend. Het is de verdienste van Jan Parmentier het potentieel van dit dossier juist te hebben ingeschat. Hij legde de kwestie voor aan Chris Vandenbroeke, die meteen een slachtoffer zocht om dat varkentje te wassen. Zo kwam hij bij mij terecht om het archief diagonaal door te nemen bij wijze van licentiaatsthesis. Het bestand was echter te omvangrijk om die opdracht behoorlijk te kunnen uitvoeren, zodat die beperkt bleef tot het opmaken van een werkbare inventaris. Maar nadat René Vermeir mij had aangeraden dat onderzoek verder te zetten in de vorm van een doctoraatsverhandeling, ging Chris daar onmiddellijk mee akkoord.

Het heeft mij vijftien jaar gekost, maar ik vond het een voorrecht zijn vertrouwen te mogen genieten. Met niet aflatend enthousiasme stimuleerde hij mij om rustig, maar "met bekwame spoed", vol te houden en de opdracht stap per stap tot een goed einde te brengen. Emmanuel de Bethune van zijn kant volgde met interesse de progressie in het onderzoek, was altijd bereid om tijd te maken en mij bij te staan met raad en daad, maar verleende mij vooral verregaande faciliteiten wat betreft het gebruik van het archief. Zonder dit privilege van no nonsense toegankelijkheid had ik deze studie nooit tot een goed einde kunnen brengen. Omdat hij samen met Chris Vandenbroeke zijn schouders zette onder dit project, draag ik dit werk, helaas posthuum, aan hen beiden op.

Mijn bijzondere dank gaat in eerste instantie uit naar mijn promotor, Isabelle Devos. Als werkbegeleider en feitelijke steunpilaar, na het overlijden van Chris, stond zij altijd klaar om mij met bijsturende raad, kritisch en streng maar tegelijk met véél schouderklopjes, door het project te loodsen. Zij hoeft die ereplaats enkel te delen met mijn echtgenoot, Danny Bracke, zonder wiens akkoord en eindeloos geduld dit monnikenwerk nooit mogelijk was geweest. Ook mijn kinderen en kleinkinderen hebben hun moeder en oma vaak moeten missen omdat zij te diep verzonken zat in een studie die even boeiend als tijdrovend was.

Ik wil René Vermeir danken voor het zaadje dat hij plantte, waaruit de zin en de moed om dit werk aan te vatten zijn gegroeid. Verder wil ik ook Eric Vanhaute bedanken om mij de goede richting voor wetenschappelijk onderzoek in te loodsen toen ik aanvankelijk teveel de weg van de historische roman opging. En John Everaert die mij niet alleen het primordiale belang van de achterliggende actoren bij geschiedenis liet inzien, maar mij aanraadde een degelijk zwemvest te voorzien om niet in de veelheid aan gegevens in het archief te verdrinken. Ik heb nog vaak aan zijn waarschuwing teruggedacht.

Naast deze personen, die mijn dank verdienen voor hun *moral support*, zijn er een hele reeks mensen die ze verdienen voor hun praktische hulp in de loop van het onderzoek. Allereerst zijn dat de medewerkers van de Stichting de Bethune : Joke Vlieghe, Saartje Vanden Borre, Gwenny Vlaemynck, Filip Santy en Werner Peene, die hielpen om de weg te vinden in het archief te Marke. Hendrik Callewier en Valerie Dekeyzer deden hetzelfde, respectievelijk in het Rijksarchief of de Stadsbibliotheek te Kortrijk. Kris Vlaeminck, Sylvie De Coster en Marielle Delehouzee verdienen een pluim voor hun gewaardeerde hulp vanuit het nieuwe Kortrijkse vlasmuseum Texture. Maar evengoed mijn nicht Myriam Adriaenssens, die in de Verenigde Staten leeft, en moest opdraven om artikels van Amerikaanse auteurs op te zoeken en mij er kopieën van te bezorgen.

Voor allerhande inhoudelijke informatie kon ik terecht bij Hugo Soly (VUB) en Peter Scholliers (VUB) die mij scriptielijsten bezorgden. Thijs Lambrecht (UG) hielp met cruciale ideeën voor de studie van de monetaire problematiek. Verder kreeg ik gewaardeerde hulp van collegae stadsgidsen : Marie Esther Gonzales die de Spaanse brieven uit het archief vertaalde en Hendrik Butaye die de chemische aspecten van het bleken checkte. Ook Jozef De Prijcker bekeek deze technische kant en gaf tips voor mogelijke verduidelijkingen. In Engeland kwam ik in contact met James Lawson, archivaris van The Shrewbury Drapers Company, die mij waardevolle informatie verstrekke in verband met de lakenhandel in die regio. Philippe Vandenghote wist één en ander over de Vande-Peerebooms in Ieper. Michel Libeert van Libeco, Meulebeke, toonde mij hoe zijn bedrijf nog steeds het linnen plooit. En mijn neef Christophe De Foer en de reumatologen Johan Waes en Robert J. François verdiepten zich in de medische kwesties.

Tenslotte wil ik nog heel in het bijzonder mijn zonen Tomas en Pieter Bracke bedanken, voor de vele keren dat zij mij hielpen met computer-aangelegenheden. Slechts dankzij hun onmisbare uitleg, diverse formuleberekeningen en het uitwerken van allerlei formats en grafieken kon ik dit werk de vorm geven dat het verdient. Sofie De Veirman en Gitte Callaert tenslotte, verdienen mijn oprechte dank voor het drukklaar zetten ervan.

# Lijst Gebruikte Afkortingen

Munten :

Pond Vlaams groten (Lb.gr) (*F. Livre de gros*) : onderverdeeld in 20 schellingen (*F. escalins*)

1 schelling groten (s.gr) : onderverdeeld in 12 denieren (d.gr) (*F. deniers*)

courant geld (ct) of wisselgeld (wg)

= Lb.s.d.gr ct of wg

Florijnen of Gulden Brabants (Fl) (*F. Florin*) : onderverdeeld in 20 stuivers (*F. sou of sol - in de volksmond ook vaak "patar"*)

1 stuiver (st) : onderverdeeld in 12 denieren (d)

courant geld (ct) of wisselgeld (wg)

= Fl.st.d. ct of wg

1 stuiver : ook onderverdeeld in 4 oortjes (of oordjes) (*F. liard*) of

onderverdeeld in 8 duiten (*F. maille*)

Engelse Pond sterling (£) : onderverdeeld in 20 shilling

1 shilling (s) : onderverdeeld in 12 pence (d)

= £ - s - d

Franse Pond tournois (Lb.ts) : onderverdeeld in 20 sous of sols

1 sou of sol (s.ts) : onderverdeeld in 12 deniers (d.ts) of 4 liards

= Lb.s.d.ts.

Florijnen of Gulden van Lille (Fl de Lille) : onverdeeld in 20 patars

1 patar (s de Lille) : onderverdeeld in 12 deniers (d. de Lille) of 5 liards

= Fl.s.d. de Lille

Florijnen of Gulden van Liège (Fl de Liège) : onderverdeeld in 20 sols

1 sol (s de Liège) : onderverdeeld in 12 deniers (d de Liège)

= Fl.s.d. de Liège

AF = à forfait

AV = ad valorem

IC = inkomende correspondentie

UC = uitgaande correspondentie

# Lijst van Tabellen

## Boek 1

<b>Tabel 1</b>	Bevolkingsaan-groei in de Zuidelijke Nederlanden, periode 1665 - 1806 .....	117
<b>Tabel 2</b>	Inschattingen van verhandelde stukken linnen in de Zuidelijke Nederlanden, in gemiddelde aantallen per jaar, periode 1735-1785 .....	186
<b>Tabel 3</b>	Linnenproductie in het Leie- en Schelvedepartement, periode 1792 - 1813 .....	192
<b>Tabel 4</b>	Aantal stukken op de West- en Oost-Vlaamse markten, periode 1845-1867 .....	195
<b>Tabel 5</b>	Het aanbod wollegoederen, periode 1743-1768 .....	326
<b>Tabel 6</b>	Engelse leveranciers met geleverd aantal stukken, periode 1743-1767 ...	332
<b>Tabel 7</b>	Franse leveranciers met het geleverde aantal stukken, periode 1743-1767 .....	365
<b>Tabel 8</b>	Binnenlandse leveranciers : geleverd aantal stukken, periode 1743-1767 .....	412
<b>Tabel 9</b>	Regio's waar Bethune wollegoederen aankocht, periode 1743-1767 .....	482
<b>Tabel 10</b>	Vrachtprijs in stuivers (Fl Brab) wisselgeld, periode 1753-1766.....	503
<b>Tabel 11</b>	Invoerrechten in Fl Brabants courant, periode ca. 1750 - 1765 .....	507
<b>Tabel 12</b>	Zegelrechten in Stuivers Brabants courant, periode 1753-1766.....	513
<b>Tabel 13</b>	Transportkost en invoerrechten van Engelse stoffen, periode 1754-1766 .....	514
<b>Tabel 14</b>	De top-15 leveranciers in absolute aantallen, periode 1743-1767 .....	528
<b>Tabel 15</b>	De top-15 leveranciers in gewogen aantallen, periode 1743-1767 .....	529
<b>Tabel 16</b>	De top-15 trouwste leveranciers, periode 1743-1767 .....	530
<b>Tabel 17</b>	Overzicht van de leveringen per jaar en per land, periode 1743-1767 .....	531
<b>Tabel 18</b>	Omzet in stukken Engelse wollen stoffen van diverse handelaars in 1771 .....	538
<b>Tabel 19</b>	Aankopen van wollegoederen in Fl.ct met daarop 5 % winstmarge, periode 1743 - 1767, en verkopen, verminderd met 5 % winstmarge, periode 1754 - 1768 .....	541
<b>Tabel 20</b>	Bethunes top 20 in de wollegoederenverkoop, periode 1743-1767.....	543
<b>Tabel 21</b>	Bethunes verkopen per "genre" wollegoed, periode 1743-1767.....	544
<b>Tabel 22</b>	Overzicht van de aankopen per jaar per soort wollegoed in aantal stukken, periode 1743 - 1767 .....	545

<b>Tabel 23</b>	Top drie aankopen wollegoed per jaargang, periode 1743-1767 .....	547
<b>Tabel 24</b>	Minimum- en maximum-aankooprijzen in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1743-1767 .....	551
<b>Tabel 25</b>	Aantal stukken per prijs categorie in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1743-1767 .....	552
<b>Tabel 26</b>	Aantal stukken per prijs categorie in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, mét inschatting van de onbekenden, periode 1743-1767 .....	554
<b>Tabel 27</b>	Aanpassing van de categorieën bij omzetting van inkoop- naar verkoop prijs in stuivers Brabants courant per Vlaamse el .....	555
<b>Tabel 28</b>	Overzicht van lonen en gezinsbudgetten in stuivers Brabants courant, periode 1720 - 1770 .....	556
<b>Tabel 29</b>	Overzicht van de klanten van wollegoederen, periode 1743-1755 .....	563
<b>Tabel 30</b>	Overzicht van de klanten van wollegoederen, periode 1754 -1768 .....	564
<b>Tabel 31</b>	Het percentage vrouwelijke klanten, periode 1743-1768 .....	569

## *Boek 2*

<b>Tabel 32</b>	Breedtematen van linnen in Kortrijk versus deze in Frankrijk, 18e eeuw .....	601
<b>Tabel 33</b>	Overzicht van het aanbod klassieke toiles bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1738-1799 .....	602
<b>Tabel 34</b>	Overzicht van het aanbod servetten bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1738-1799 .....	619
<b>Tabel 35</b>	Overzicht van het aanbod nappes bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1738-1799 .....	620
<b>Tabel 36</b>	Overzicht van het aanbod rollez bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1746 - 1782 .....	624
<b>Tabel 37</b>	Berekening van de gemiddelde stuklengte in Vlaamse ellen van de verkochte stukken per soort, periode 1738-1799 .....	638
<b>Tabel 38</b>	Bleekkosten in Florijnen Brabants courant per stuk van gemiddeld 70 Vlaamse el, periode 1737-1799 .....	661
<b>Tabel 39</b>	Inschatting mangel- en warme walskosten, in stuivers Brabants courant per stuk, periode 1747 - 1799 .....	668
<b>Tabel 40</b>	De linnenhandel onder Van Dale in aantal stukken, periode 1738 - 1746 .....	692
<b>Tabel 41</b>	De linnenhandel onder Bethune senior in aantal stukken, periode 1747 - 1767 .....	694
<b>Tabel 42</b>	De gespecialiseerde linnenhandel onder Bethune senior en zijn zoon, periode 1768 - 1790 .....	697
<b>Tabel 43</b>	De firma ná de dood van vader en zoon Bethune, periode 1791-1799 .....	704
<b>Tabel 44</b>	Aangerekende verpakingsstukken t.o.v. het aantal verkochte stukken, periode 1750-1790 .....	711
<b>Tabel 45</b>	Geleverde toiles in Barcelona, Béziers en Montpellier, periode 1780- 1790 .....	712
<b>Tabel 46</b>	Verkopen per regio per soort linnen in de periode 1737 - 1799 .....	723
<b>Tabel 47</b>	Verkopen per regio per soort bleek in de periode 1737 - 1799 .....	727

<b>Tabel 48</b>	Prijzen per soort linnen in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1738-1799 .....	734
<b>Tabel 49</b>	De best verkopende artikelen met hun gemiddelde prijs in stuivers Brabants courant, periode 1738 - 1799 .....	738
<b>Tabel 50</b>	Overzicht van de verkopen per prijzencategorie in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1738-1799 .....	739
<b>Tabel 51</b>	Verkoopprijzen wollegoederen vs linnen : in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1738-1799 .....	741
<b>Tabel 52</b>	Minimum-, maximum- en gemiddelde verkoopprijs, in stuivers Brabants courant per Vlaamse el : vergelijking per periode.....	742
<b>Tabel 53</b>	Prijzen van serviezen in Florijnen Brabants courant, periode 1741 - 1790 .....	747
<b>Tabel 54</b>	Het linnenklantenbestand in de diverse perioden .....	749
<b>Tabel 55</b>	Bethunes klantenbestand, per firma en per nationaliteit, periode 1737-1799.....	752
<b>Tabel 56</b>	De top-20 klanten in absolute aantallen, periode 1737-1799 .....	758
<b>Tabel 57</b>	De top-20 klanten in gewogen aantallen, periode 1737-1799 .....	760
<b>Tabel 58</b>	Overzicht van de "trouwste" klanten van "Bethune & Fils", periode 1737 - 1799.....	762
<b>Tabel 59</b>	Vrouwen in het handelsbestand Bethune, periode 1737 - 1799 .....	763
<b>Tabel 60</b>	Overzicht van linnenleveranciers aan "Bethune & Fils", resultaten van tienjaarlijkse steekproeven, perioden 1768-69, 1778-79, 1788-89.....	897
<b>Tabel 61</b>	De belangrijkste leveranciers met het aantal geleverde stukken per lokaliteit, perioden 1768-69, 1778-79, 1788-89 .....	898
<b>Tabel 62</b>	Overzicht van de leveranciers met het grootste aantal stukken per boekjaar, periode 1768-69, 1778-79, 1788-89 .....	901
<b>Tabel 63</b>	Vergelijking tussen de aantallen aangekochte en verkochte toiles, periode 1768-1793 .....	902
<b>Tabel 64</b>	Leveranciers van toiles volgens register C.31.3.1, periode 1792-1799 .....	905
<b>Tabel 65</b>	Eigen aankopen van Bethune tov aankopen door derden, 1769, 1779, 1789 .....	910
<b>Tabel 66</b>	Winstmarge van Bethune, met en zonder de bleekkosten, 1769, 1779 en 1789.....	930
<b>Tabel 67</b>	Winstmarges van Bethune op de dag van verkoop, 1769, 1779, 1789 .....	932
<b>Tabel 68</b>	Omzet van Bethunes linnenhandel met raming van de brutowinst en afgezet tegenover de vermoedelijke brutowinst in de wollegoederenhandel, in Florijnen Brabants courant, periode 1747 - 1799 .....	936
<b>Tabel 69</b>	Verkoop van de belangrijkste toilehandelaars volgens de handelsenquête van 1771 .....	940
<b>Tabel 70</b>	Aankopen koffie, periode 1777 - 1790.....	1008
<b>Tabel 71</b>	Het fraudesysteem versus de normale gang van zaken in de periode 1750-1760.....	1035
<b>Tabel 72</b>	Rechten verschuldigd voor een stuk 5/4 : normaal tarief versus het fraudetarief, periode 1750-1760.....	1037
<b>Tabel 73</b>	Inschatting van de fraude-omvang bij "Bethune & Fils", periode 1737-1799.....	1063
<b>Tabel 74</b>	Frauderingsinschatting voor Frankrijk alleen, periode 1737 - 1799 .....	1065

<b>Tabel 75</b>	Vrachtprijzen in stuivers Brabants courant gehanteerd door diverse voermannen, in de jaren 1762 -1799 .....1080
<b>Tabel 76</b>	Bethunes tien belangrijkste Rijselse expediteurs, periode 1755 - 1799 ...1084
<b>Tabel 77</b>	Reistijden van goederenvervoer, periode 1758 - 1799 .....1089
<b>Tabel 78</b>	Vrachtprijzen, uitgedrukt in Lb.ts. per centenaar, periode 1756 - 1799 .1094
<b>Tabel 79</b>	Inschatting van de transportkost van een stuk 5/4 van 60 Florijnen Brabants courant in een baal van tien stukken naar Bordeaux in de jaren 1770 .....1095
<b>Tabel 80</b>	Verzekeringspremies alle risico's, betaald door "Bethune & Fils", 1778 - 1796.....1113
<b>Tabel 81</b>	Overzicht van het inkomstenverlies door wanbetaling, periode 1747 - 1793 .....1161
<b>Tabel 82</b>	Vergelijking van de verliezen 1747-1793 met deze van 1789-1797 .....1180
<b>Tabel 83</b>	Het aanbod wollegoederen, periode 1743-1768, versus het aanbod linnen, periode 1737-1799 .....1201
<b>Tabel 84</b>	De leveranciers van wollegoederen, periode 1743-1768, versus de leveranciers van linnen, periode 1747-1799 .....1202
<b>Tabel 85</b>	Overzicht van de wollegoederenklanten, periode 1743-1768 versus de linnenklanten, periode 1737-1799.....1204
<b>Tabel 86</b>	Overzicht van de vrouwelijke betrokkenheid bij de wollegoederenhandel, periode 1743-1768, versus deze in de linnenhandel, periode 1737-1799 .....1205
<b>Tabel 87</b>	Aankopen wollegoederen, periode 1743-1768, versus verkopen linnen, periode 1737-1799, in totaal aantal stukken .....1207
<b>Tabel 88</b>	Percentage verkopen wollegoederen volgens prijzencategorie, periode 1743-1768, versus dat van linnen, periode 1737-1799 .....1208
<b>Tabel 89</b>	Inschatting van de bruto-jaarwinsten in Florijnen Brabants courant, 1747-1799 .....1210



# Lijst van Afbeeldingen

## Boek 1

<b>Figuur 1</b>	Voorbeeld van een facturenboek .....	9
<b>Figuur 2</b>	Deel van het archief inkomende en uitgaande correspondentie .....	11
<b>Figuur 3</b>	Stamboom van Denis Bethune .....	139
<b>Figuur 4</b>	Stamboom van Pierre Bethune .....	141
<b>Figuur 5</b>	Stamboom van de familie Quiébé .....	142
<b>Figuur 6</b>	Jean-Baptiste Bethune senior en Jeanne-Thérèse Van Dale .....	148
<b>Figuur 7</b>	Verantwoordelijkheidsverklaring van J. Bte Bethune dd. 10 augustus 1747 .....	149
<b>Figuur 8</b>	Jozef Van Dale (° 1716 + 1781) .....	150
<b>Figuur 9</b>	Het "Hotel du Grand Cerf" in de Leiestraat te Kortrijk (1e helft 18e E - 1964) .....	151
<b>Figuur 10</b>	Stamboom van Jean-Baptiste Bethune senior .....	153
<b>Figuur 11</b>	Akkoordverklaring door de zussen en schoonbroers met de overname van de firma door J.Bte Bethune junior, 20 februari 1788 .....	154
<b>Figuur 12</b>	Cabriolet .....	157
<b>Figuur 13</b>	Coupé : eind 18e eeuw .....	158
<b>Figuur 14</b>	Berline .....	159
<b>Figuur 15</b>	Jean-Baptiste Bethune junior en Thérèse Delebecq .....	160
<b>Figuur 16</b>	Stamboom van Jean-Baptiste Bethune junior .....	161
<b>Figuur 17</b>	François-Augustin van Ruymbeke .....	163
<b>Figuur 18</b>	Kasteel van Marke, gebouwd in 1802-1804 .....	164
<b>Figuur 19</b>	Stamboom van Felix Bethune .....	166
<b>Figuur 20</b>	"Plan de Lille, de la citadelle et de ses environs", 18e eeuw .....	202
<b>Figuur 21</b>	Vleugelspinnewiel .....	233
<b>Figuur 22</b>	Traditioneel weefgetouw .....	234
<b>Figuur 23</b>	De verschillende basis-weefselbindingen .....	235
<b>Figuur 24</b>	Staaltjes van bergopsom .....	248
<b>Figuur 25</b>	Staaltjes van Elbeufs .....	257
<b>Figuur 26</b>	Satijnen uit Norwich .....	278
<b>Figuur 27</b>	Voorbeelden van gebloemde en gestreepte kamelotten uit Norwich .....	300
<b>Figuur 28</b>	Siamois 3/4 van Rouen .....	314
<b>Figuur 29</b>	Gebruik van de "Shrewsbury ell" in een factuur van plainen, 1754 .....	336
<b>Figuur 30</b>	Factuur van John Wade & zonen, 26 november 1755 .....	340

<b>Figuur 31</b>	Factuur van Oliver Peard, 29 oktober 1757 .....	348
<b>Figuur 32</b>	Rekening courant van Thomas Giles, 31 december 1754.....	359
<b>Figuur 33</b>	Factuur met forfaitprijzen van L. Mimerel, 10 april 1755.....	374
<b>Figuur 34</b>	Factuur op provisie van C. Miné, 3 september 1762 .....	377
<b>Figuur 35</b>	Factuur van J.A. Poupart & cie, 31 juli 1758 .....	393
<b>Figuur 36</b>	Rangorde van Bethunes aankopen in wollegoederen, periode 1743- 1767 .....	484
<b>Figuur 37</b>	Onkostennota van C.L. Reinaex, 22 augustus 1766 .....	506
<b>Figuur 38</b>	Aangekochte stukken wollegoederen, periode 1743-1767 .....	532
<b>Figuur 39</b>	Uittreksel uit de handelsenquête van 1771 (Rapport van Brussel) .....	535
<b>Figuur 40</b>	Favorieten in de verkoop van wollegoederen per jaargang, in reële cijfers en procentueel, periode 1743-1767 .....	548

## Boek 2

<b>Figuur 41</b>	Damast .....	593
<b>Figuur 42</b>	Trekgetouw, 18e eeuw .....	594
<b>Figuur 43</b>	Melkgebleekte " <i>Toile de Courtrai</i> ", circa 1760 .....	604
<b>Figuur 44</b>	Eenvoudig weversgetouw met schachten, 18e eeuw .....	612
<b>Figuur 45</b>	Breed laken-getouw.....	613
<b>Figuur 46</b>	Voorbeelden van klassieke damassé- en pellenpatronen .....	617
<b>Figuur 47</b>	" <i>Blanchissage des toiles</i> ": " <i>frottoir</i> " met zeepkuipen en zicht op bleekweiden, 18e eeuw .....	645
<b>Figuur 48</b>	Begieten van linnen op de bleekweide met behulp van giethozen.....	646
<b>Figuur 49</b>	" <i>Blanchissage des toiles</i> " : bleekatelier met verschillende soorten loogkuipen .....	654
<b>Figuur 50</b>	Mangelmachine, 18e eeuw .....	667
<b>Figuur 51</b>	Machine om toiles de dosseren, 18e eeuw .....	673
<b>Figuur 52</b>	" <i>Plier à la baguette</i> ", 18e eeuw .....	674
<b>Figuur 53</b>	Stuk linnen " <i>plié en rond</i> ", 18e eeuw.....	676
<b>Figuur 54</b>	Logo's in Engelse facturen van wollegoederen, periode 1760 - 1767 .....	683
<b>Figuur 55</b>	Factuur van T. Giles, London dd. 25 juni 1762 .....	684
<b>Figuur 56</b>	Het aantal stukken linnen verkocht bij Bethune in de periode 1738- 1799 .....	691
<b>Figuur 57</b>	Handtekening van J.Bte Bethune als bedrijfsvoerder .....	693
<b>Figuur 58</b>	Oprichting van de firma "Bethune & Fils", oktober 1780 .....	699
<b>Figuur 59</b>	Handtekening van J. Bte Bethune junior als bedrijfsvoerder .....	701
<b>Figuur 60</b>	Standaardbrief ter kennisgeving van het huwelijk van de weduwe Bethune junior, oktober 1795 .....	707
<b>Figuur 61</b>	Linnenverkoop per soort bleek, periode 1738 - 1799 .....	715
<b>Figuur 62</b>	Verkoop van melklinnen 2/3 versus 3/4, periode 1738 - 1799 .....	719
<b>Figuur 63</b>	Verkopen van alle soorten linnen samen, per regio of land in de periode 1737-1799 .....	721
<b>Figuur 64</b>	Overzicht van de meest verkochte artikelen per regio, periode 1737 - 1799.....	725
<b>Figuur 65</b>	Verkoop volgens bleekmethode per regio, periode 1737 - 1799 .....	726
<b>Figuur 66</b>	Verkoop van linnen versus wollen stoffen, periode 1738 - 1799.....	733

<b>Figuur 67</b>	De familiebanden tussen de joodse klanten in Bordeaux, 2e helft 18e eeuw .....	773
<b>Figuur 68</b>	Familiebanden tussen de families Hurtault, Pinchart en Turquet, 2e helft 18e eeuw.....	783
<b>Figuur 69</b>	De familie Geruzet, 2e helft 18e eeuw .....	785
<b>Figuur 70</b>	Verwantschapsbanden in Amiens, 2e helft 18e eeuw .....	788
<b>Figuur 71</b>	Familie-associaties Arpin - Possoz - Griotteray, 2e helft 18e eeuw.....	791
<b>Figuur 72</b>	Gouden louis en guinea .....	862
<b>Figuur 73</b>	Een voorbeeld van een assignaat van 50 Lb ts, uitgave 1792.....	870
<b>Figuur 74</b>	Gouden dubbele souverain en zilveren " <i>couronne de la Reine</i> " .....	876
<b>Figuur 75</b>	Franse zilveren ecus van 6 LB ts .....	879
<b>Figuur 76</b>	Lokaliteiten die het meeste linnen leverden, periode 1768-69, 1778-79, 1788-89.....	900
<b>Figuur 77</b>	Leningsovereenkomst met J. Amerlinck dd. 25 februari 1788 .....	933
<b>Figuur 78</b>	Vermelding van Bethune in de Handelsenquête van 1771.....	939
<b>Figuur 79</b>	Wissel uitgeschreven door "Bethune & Fils", dd. 11 februari 1786.....	960
<b>Figuur 80</b>	Eerste blad van de inventaris / prijsofferte voor overname van de blekerij Debbaudt dd. 16 maart 1786.....	984
<b>Figuur 81</b>	Ontvangstbewijs van Weduwe Debbaudt voor de verkoop van haar blekerij, dd. 1 juli 1786 .....	986
<b>Figuur 82</b>	Pachtcontract voor het huren van bleekweiden, getekend Zuster Theresia de Jonckheere, ontvangster van de abdij van Groeninghe, dd. 22 december 1786 .....	987
<b>Figuur 83</b>	Turgotine, postwagen van de Messageries Royales in Parijs (1775) .....	1072
<b>Figuur 84</b>	" <i>Chaise de poste</i> " .....	1073
<b>Figuur 85</b>	" <i>Diligence de Lyon</i> " .....	1074
<b>Figuur 86</b>	Vervoer in de Oostenrijkse Nederlanden, 18e eeuw .....	1076
<b>Figuur 87</b>	Baalhaak .....	1097
<b>Figuur 88</b>	Connossement, uitgeschreven door A. Hoys op 17.8.1791.....	1104
<b>Figuur 89</b>	Driemast-galjoot .....	1105
<b>Figuur 90</b>	Bijlander .....	1109
<b>Figuur 91</b>	Aankondiging van een schip in lading in Dunkerque : jaren 1780 .....	1118



# Inhoudstafel

## Boek 1

<b>Inleiding.....</b>	<b>1</b>
Ontsluiting van een onbekend bedrijfsarchief.....	3
Het bedrijfsarchief "Bethune & Fils" .....	6
Doelstelling .....	14
Opbouw van de verhandeling .....	16
 <b>Deel 1 Status Quaestionis.....</b>	<b>27</b>
 <b>Hoofdstuk 1   Ondernemersgeschiedenis .....</b>	<b>29</b>
1.1   Ontstaan en evolutie van de discipline .....	29
1.2   Onderzoek in Nederland.....	35
1.3   Onderzoek in België.....	43
1.4   Onderzoek in Engeland.....	55
1.5   Onderzoek in Frankrijk.....	61
1.6   Conclusie .....	67
 <b>Hoofdstuk 2   Heuristische benadering van ondernemerschap .....</b>	<b>69</b>
2.1   Theorieën in verband met ondernemers(chap).....	71
2.1.1   Motieven van ondernemers.....	72
2.1.2   Kenmerken van ondernemerschap .....	73
2.1.3   Impact van "instituties" .....	75
2.2   Theorieën in verband met economische ontwikkeling .....	79
2.2.1   Kapitalisme .....	79
2.2.2   Handelskapitalisme .....	86
2.2.3   De link met "moderne economische groei" .....	92
2.3   Conclusie .....	97
 <b>Hoofdstuk 3   Het concept "ondernemer" : what's in a name ? .....</b>	<b>101</b>
3.1   De ondernemer .....	101

3.2	<i>“Commerçant”, “marchand”, “négociant” et les autres...</i>	103
3.3	Conclusie	107
<b>Deel 2 Situering van de familie Bethune in hun ruimtelijke context en 18e eeuwse tijds kader.....</b>		<b>109</b>
<b>Inleiding .....</b>		<b>111</b>
<b>Hoofdstuk 4 De periode 1700-1850 : bewogen tijden .....</b>		<b>113</b>
4.1	De politieke situatie.....	114
4.2	De sociaal-economische toestand .....	116
4.3	Over handel en consumptie .....	123
4.4	Van beschavingsoffensief tot verlichting .....	130
4.5	Conclusie .....	135
<b>Hoofdstuk 5 De protagonisten van de handelsfirma Bethune .....</b>		<b>137</b>
5.1	Doornikse origine ? .....	138
5.2	Pierre Bethune, kruidenier in Lille .....	140
5.3	Pierre-François-Joseph Bethune, seigneur de Beaurepaire .....	143
5.4	Jean-Baptiste-Joseph Bethune, emigrant naar Kortrijk.....	146
5.5	Jean-Baptiste-Antoine Bethune, " <i>homme du monde</i> " en Kortrijkzaan.....	155
5.6	Het " <i>intermezzo</i> " François Van Ruymbeke .....	162
5.7	Félix Bethune : het einde van het verhaal .....	165
5.8	Conclusie .....	169
<b>Hoofdstuk 6 Kortrijk : linnenstad aan de "Golden River" .....</b>		<b>173</b>
6.1	De voor- en nadelen van een strategisch gunstige ligging .....	174
6.2	Kortrijk : motor van de Zuid-Nederlandse linnen-industrie ?.....	177
6.3	De 17e-18e eeuw : opmars naar het predicaat "linnenstad bij uitstek" .....	180
6.4	De betekenis van linnen voor Vlaanderen en Kortrijk tijdens de 18e eeuw .....	188
6.5	Het vervolg van de Kortrijkse linnengeschiedenis.....	191
6.6	Conclusie .....	196
<b>Hoofdstuk 7 Lille : Frans-Vlaamse textielstad .....</b>		<b>199</b>
7.1	Politieke speelbal tussen de Graaf van Vlaanderen en de Franse koning.....	200
7.2	Leven in het achttiende-eeuwse Lille .....	203
7.3	Textielstad zoals haar Vlaamse zustersteden .....	205
7.4	<i>"Leur premier attachement est au commerce..."</i> .....	209
7.5	Draaischijf van fraude en smokkel .....	212
7.6	Conclusie .....	217
<b>Besluit.....</b>		<b>219</b>

<i>Deel 3 De complexiteit van een vroegmoderne handel in "wollegoederen"</i> .....	223
--	-----

<b>Inleiding</b> .....	225
------------------------	-----

<b>Hoofdstuk 8    Textiel : een gecompliceerd artikel</b> .....	229
---	-----

8.1    De eindeloze variatie bij de productie van stoffen .....	230
8.1.1    Wol .....	230
8.1.2    Zijde .....	237
8.1.3    Katoen .....	238
8.1.4    Vlas .....	240
8.1.5    Altijd weer nieuwe variaties .....	242
8.2    De Babylonische spraakverwarring .....	243
8.3    Bethunes assortiment .....	247
8.3.1    Lakens.....	247
8.3.2    Flanellen .....	262
8.3.3    Calmandes.....	275
8.3.4    Saaïen en serges.....	279
8.3.5    Gemengde stoffen.....	292
8.3.6    Katoenmengelingen .....	307
8.3.7    (Half-)zijden stoffen .....	317
8.3.8    Enkele duistere stoffen .....	323
8.4    Conclusie .....	324

<b>Hoofdstuk 9    L'embarras du choix...</b> .....	329
--	-----

9.1    De Engelse leveranciers .....	331
9.1.1    Regio Shropshire .....	333
9.1.2    Regio Yorkshire .....	339
9.1.3    Regio Devonshire.....	346
9.1.4    Regio East-Anglia (Norfolk) .....	353
9.1.5    Londen.....	355
9.2    De Franse leveranciers .....	364
9.2.1    Picardië .....	367
9.2.2    Champagne .....	385
9.2.3    Normandië .....	395
9.2.4    (Frans) Vlaanderen.....	402
9.2.5    Pays de la Loire .....	408
9.2.6    De zijdestad Lyon.....	409
9.3    Het grondgebied van de Zuidelijke Nederlanden en het Prinsbisdom Luik .....	410
9.3.1    Het Vesder-gebied, inclusief Liège .....	414
9.3.2    Vlaanderen .....	435
9.3.3    Brabant.....	449
9.3.4    Hertogdom Bouillon.....	469
9.3.5    Graafschap Henegouwen.....	471
9.4    Het Nederlands grondgebied .....	473
9.5    Klachten in het licht van concurrentiedruk én de problematiek van de uitbestede keuze .....	473

9.6 Conclusie .....	481
<b>Hoofdstuk 10 Maar soms moeilijk aan te geraken .....</b>	<b>495</b>
10.1 Het transport over land .....	496
10.2 Het transport over het Kanaal .....	501
10.2.1 De transportkosten over zee .....	502
10.2.2 Een gouden manusje-van-alles.....	518
10.3 Conclusie .....	522
<b>Hoofdstuk 11 De aankopen in cijfers.....</b>	<b>525</b>
11.1 De aantallen aangekochte stukken .....	526
11.2 Hoe belangrijk was Bethunes lakenhandel? .....	534
11.3 Een poging tot winstberekening .....	539
11.4 Bethunes favorieten .....	543
11.5 De prijskeuze van de klant .....	550
11.6 Conclusie .....	558
<b>Hoofdstuk 12 De klanten van wollegoederen.....</b>	<b>561</b>
12.1 Het profiel van Bethunes wollegoederen-cliënteel.....	561
12.1.1 Professionals of particulieren?.....	566
12.1.2 De vrouwelijke klanten.....	569
12.2 De afbetaling van de verkopen op krediet.....	570
12.3 Conclusie .....	574
<b>Besluit.....</b>	<b>577</b>

## Boek 2

<b>Deel 4 Introductie van een eigen handelsstrategie : de keuze voor linnen.....</b>	<b>585</b>
<b>Inleiding .....</b>	<b>587</b>
<b>Hoofdstuk 13 Linnen als product : een lokaal en simpel artikel .....</b>	<b>591</b>
13.1 Hoe "simpel" was linnen? .....	592
13.2 Het assortiment linnen van de firma Bethune.....	596
13.2.1 Het aanbod klassieke toiles .....	600
13.2.2 De handel in tafellinnen .....	614
13.2.3 De nevenartikelen .....	623
13.3 De lengte van de stukken .....	632
13.3.1 De letter van de wet .....	633
13.3.2 De praktijk .....	635
13.3.3 De kwestie van het al dan niet verlengen van de stukken.....	640
13.4 Het bleken van linnen.....	642
13.4.1 Het bleekproces .....	646
13.4.2 <i>L'art du blanchiment</i> .....	650



13.4.3	Het onderscheid tussen menagebleek en melkbleek .....	654
13.4.4	De praktische regeling van het bleken .....	659
13.4.5	De kostprijs van het bleken .....	661
13.5	De nabehandeling tot verkoopklaar product .....	665
13.5.1	De appretage .....	665
13.5.2	Het meten en plooiën van de stukken .....	669
13.5.3	Het verzenden van linnen .....	680
13.6	Conclusie .....	685
<b>Hoofdstuk 14</b>	<b>Van lokale kleinhandel naar internationale groothandel .....</b>	<b>689</b>
14.1	De schaalvergroting van Bethunes linnenhandel .....	691
14.1.1	Evolutie van de verkoop in linnen .....	691
14.1.2	De kwestie verpakkingstoiles .....	710
14.1.3	Melk versus menage .....	713
14.1.4	Wie kocht wat? .....	720
14.1.5	Linnen versus wollegoederen .....	732
14.1.6	Prijzen afhankelijk van kwaliteit en fijnte .....	734
14.2	De internationalisering van het klantenbestand .....	748
14.2.1	Analyse van het linnenklantenbestand .....	751
14.2.2	Portret van de belangrijkste klanten .....	766
14.2.3	De voor- en nadelen van netwerking .....	800
14.3	De keuze voor specialisatie in linnen .....	823
14.4	Conclusie .....	829
<b>Hoofdstuk 15</b>	<b>De introductie van een uitgekende aankoop-methode .....</b>	<b>835</b>
15.1	Doordacht aankopen ... ..	836
15.1.1	... tijdens de winter .....	836
15.1.2	... en voor eigen rekening .....	841
15.2	Betalen met klinkende munt .....	846
15.2.1	Krediet als norm .....	847
15.2.2	De beperking van de betalingstermijn .....	851
15.2.3	Het korthouden van de klanten .....	854
15.2.4	De problematiek van de muntschaarste .....	862
15.2.5	De constante zoektocht naar cash geld .....	873
15.3	Alles onder controle, maar mét helpende handen .....	892
15.3.1	De info uit de aankoopregisters .....	893
15.3.2	Bijkomende info uit de correspondentie .....	906
15.3.3	Bethune ... en aankopers .....	909
15.4	Conclusie .....	916
<b>Hoofdstuk 16</b>	<b>Oog voor winstoptimalisatie .....</b>	<b>919</b>
16.1	Forfait versus provisie .....	921
16.1.1	Het commissiesysteem .....	921
16.1.2	Het forfaitsysteem .....	923
16.2	Wat verdiende Bethune met de verkoop van linnen? .....	928
16.2.1	De brutowinst .....	929

16.2.2	De onkosten.....	931
16.2.3	De nettowinst.....	934
16.2.4	Was Bethune een grootverdiener of niet ?.....	937
16.3	Doof voor gepingel .....	941
16.3.1	Omzeilen van kortingen.....	941
16.3.2	No-nonsense omgaan met klachten .....	946
16.4	De wissel als bron van inkomsten .....	952
16.4.1	Werken met solide klanten... ..	952
16.4.2	... die tijdig betaalden.....	956
16.4.3	... met solide wissels... ..	959
16.4.4	... op de grote handelssteden. ....	962
16.4.5	Negotiatie voor rekening van de klant... ..	967
16.4.6	... met de hulp van bankiers en makelaars. ....	972
16.5	Hoe lucratief was blekerijen kopen ?.....	977
16.5.1	Het bleken van de toiles door externe blekers .....	978
16.5.2	De aankoop van eigen blekerijen. ....	983
16.5.3	Bethune als bleker.....	989
16.6	Omtrent bankieren.....	992
16.6.1	"Faire le change" .....	992
16.6.2	Geld lenen.....	995
16.6.3	Investeren "en commandite" .....	997
16.7	... en expediëren.....	999
16.7.1	Bethune als etappe-expediteur .....	999
16.7.2	Bethune als smokkelbemiddelaar .....	1000
16.8	... Of speculeren.....	1003
16.8.1	Wijn en eau-de-vie .....	1004
16.8.2	Koffie .....	1006
16.8.3	Koloniale waren, lood en zijden zakdoeken.....	1009
16.8.4	Speculaties met eigen linnen.....	1012
16.8.5	Speculaties in ruil voor assignaten.....	1016
16.9	Conclusie .....	1021
<b>Hoofdstuk 17</b>	<b>Hinderpalen op de weg naar een succesvol bedrijf.....</b>	<b>1027</b>
17.1	De noodzaak van smokkel .....	1031
17.1.1	Een geïnstitutionaliseerd fraudesysteem .....	1032
17.1.2	Evoluties binnen het fraudesysteem voor toiles .....	1039
17.1.3	Het daadwerkelijke smokkelen via "verzekeraars". ....	1045
17.1.4	Portret van Bethunes "verzekeraars" .....	1052
17.1.5	Een kleine analyse van het fenomeen.....	1055
17.1.6	De omvang van Bethunes frauduleuze linnenhandel .....	1062
17.1.7	Bethune : rijk door smokkel ?.....	1066
17.2	De verzendingsproblematiek over zee versus over land.....	1071
17.2.1	Vervoer over land .....	1072
17.2.2	De rol van expeditieus.....	1081
17.2.3	Het 18e eeuws transport : een tijdrovende zaak met een onzekere kostprijs .....	1088

17.2.4 De klant als slachtoffer .....	1096
17.2.5 Verzending over zee .....	1101
17.2.6 Eindeloos wikken en wegen .....	1106
17.2.7 Verscheppen via de Verenigde Provinciën .....	1107
17.2.8 De diverse gevaren op zee .....	1117
17.3 Kwetsbaar voor " <i>chicaneurs</i> ", " <i>fripons</i> " en allerlei wanbetalers .....	1130
17.3.1 De weigering van goederen .....	1131
17.3.2 Allerlei betalingsproblemen .....	1139
17.3.3 De feitelijke falen en stopzettingen van betalingen .....	1148
17.3.4 De verliezen ten gevolge van de Franse Revolutie .....	1165
17.3.5 Enkele beschouwingen ter afronding .....	1179
17.3.6 De moeilijke heropstart van "Bethune & Fils" .....	1182
17.4 Conclusie .....	1187
<b>Besluit .....</b>	<b>1193</b>
<b>Conclusie .....</b>	<b>1199</b>
De casus Bethune in een notendop .....	1199
Van laken tot linnen : belangrijkste vaststellingen .....	1212
De handelsstrategie van de opeenvolgende bedrijfsleiders in de firma Bethune ....	1217
Bethune als ondernemer .....	1225
Bethune inter pares .....	1231
Kan het fenomeen "ondernemer" universeel worden gedefinieerd? .....	1236
Kapitalistisch versus niet-kapitalistisch ondernemen .....	1240
Winst-"optimalisatie" versus winst-"maximalisatie" .....	1243
Handelskapitalisme versus industrieel kapitalisme .....	1246
Bethune als handelskapitalist .....	1250
<b>Bibliografie .....</b>	<b>1255</b>
Onuitgegeven bronnen .....	1255
Literatuur .....	1258
<b>Appendix .....</b>	<b>1293</b>



# Inleiding

In het kielzog van de vroegmoderne transitie in West-Europa van traditionele naar moderne burgermaatschappij, en daarin meer bepaald de evolutie van ambachtelijke naar gemechaniseerde en tenslotte geïndustrialiseerde nijverheid, maakte ook de handelsmentaliteit een sprong van oude naar nieuwe cultuur. Het fenomeen waarmee de feitelijke "professionalisering" van de handel werd gerealiseerd, staat in academische kringen bekend als het "handelskapitalisme". Sinds K. Marx een vroege fase in het kapitalisme, gedomineerd door handel, onderscheidde van een moderne fase, gedomineerd door industrie, interpreteerden economici zoals DOBB (1947) of SWEEZY (1950), en historici zoals HILTON (1953), HOBBSAWM (1954), MENDELS (1975), BRENNER (1976) VAN ZANDEN (1991), NEAL (2014) en nog vele anderen dit begrip als een economisch systeem waarin kooplieden zich, gaandeweg vanaf de late middeleeuwen, ontpopten tot "handelaars-ondernemers". Dankzij investeringen in voorraden goederen maar ook alsmaar meer in feitelijke productiemiddelen, wisten ze hun winsten in de internationale handel te maximaliseren. Hierbij ontwikkelden ze strategieën en technieken die enerzijds aan de basis zouden liggen van het industriële kapitalisme en anderzijds van de moderne handelscultuur.

De historiek van het huis dat in deze verhandeling wordt onderzocht, speelt zich af in de periode waarin de transitie in kwestie zich voltrok. De wijdbefaamde linnenhandel, bekend als "Bethune & Fils", die vanaf circa 1750 ruim een eeuw lang in het Kortrijkse letterlijk de (lijnwaad)lakens uitdeelde, werd als dusdanige firma niet eens opgericht. Ze werd uitgebouwd vanuit een reeds bestaande handelszaak in kledingstoffen, waarin een jonge dynamische Fransman, geboren in 1722 te Lille, via huwelijk terechtkwam. Jean-Baptiste Bethune, zoon van een kruidenier maar reeds op jonge leeftijd wees geworden, had het geluk een welstellende garenfabrikant tot voogd te krijgen, die hem een volledige commerciële opleiding liet volgen bij een Reimse wijnhandelaar, eveneens bedrijvig met linnenverkoop. Daar leerde hij niet alleen het vak, maar stak er ook zijn grondige kennis van het artikel op, én - zo mogelijk nog belangrijker - verankerde zich stevig in het commerciële textielmilieu. Op zoek naar een plaats waar hij een handelsleven in de linnensector kon opbouwen en een geschikte vrouw die hem daarin zou steunen, kwam

hij bijna vanzelfsprekend terecht in Kortrijk : toen één van de meest vermaarde fijnlinnencentra.

Door zijn huwelijk met Jeanne-Thérèse Van Dale op 9 juli 1747, kon hij meteen aan de slag in de bloeiende handel die haar broer Joseph Van Dale zelf van hun vader bij diens dood had geërfd. Hoewel hij er zich mocht toeleggen op het in- en verkopen van lijnwaad, zij het grotendeels op eigen risico, werd hij toch verondersteld zijn bijdrage te leveren in de activiteiten met betrekking tot de handel in lakens en Engelse "wollegoederen" waaruit de zaak toen grotendeels bestond. Hij werkte zich snel in en wanneer hij de zaak op 1 oktober 1753 van zijn schoonbroer officieel overnam, omdat deze zijn lang uitgestelde hartewens volgde en priester werd, kon hij met kennis van zaken de lakenhandel verderzetten (DE BETHUNE, 2005 : 147-160, 195-200).

Dat liep jarenlang vrij goed, want het assortiment breidde nog uit en de omzet steeg. En toch zien we dat hij plots, op 26 maart 1768, die hele handel in "wollegoederen" van de hand deed en overdroeg aan ene Jacques Van den Berghe. Zelf concentreerde hij zich voortaan op linnen en linnen alléén. Tegelijkertijd evolueerde de zaak van een "boutique"<sup>1</sup> met gediversifieerd aanbod in detail naar een gespecialiseerde linnengroothandel, van een klein- naar een middelgroot bedrijf, en na de steeds belangrijker wordende participatie van zoon Jean-Baptiste jr. bij het runnen van de zaak, tenslotte ook naar een handelsmaatschappij onder de naam "Bethune & Fils". Zowel vader en zoon Bethune stierven in 1791, een jaar waarin de firma volop werd geconfronteerd met de gevolgen van de Franse Revolutie.

Ik zal in dit onderzoek a priori de evolutie volgen van de onderneming vanaf de intrede van J. Bte Bethune in de zaak in 1747 tot zijn dood in 1791 en de voormalige aanpak van Jozef Van Dale afzetten tegenover deze van J.Bte en zijn zoon J.Bte jr. Dé vraag die zich spontaan aandient is dan ook : waarom stootte hij die lakenhandel af ? En daarop verdergaand : is er een verband, zo ja welk, tussen deze beslissing - en bij uitbreiding het geheel van zijn bedrijfsstrategieën - en de succesvolle evolutie van het bedrijf ? De firma werkte zich namelijk op korte tijd op tot absoluut topbedrijf binnen de Kortrijkse handelswereld en zelfs tot een begrip binnen het algehele Zuid-Nederlandse textielmilieu. Waar had "Bethune & Fils" die ereplaats aan te danken ? Deze vragen maken de onderneming interessant als *case-study*, want met hun keuzes bekenden de Bethunes zich redelijk formeel tot kinderen van hun handelskapitalistische tijd. Daardoor kan een doorlichting van dit bedrijf een bijdrage leveren tot het debat over het handelskapitalisme in

---

<sup>1</sup> zie hoofdstuk 3.2. voor de toenmalige betekenis hiervan.

de Zuidelijke Nederlanden maar ook daarbuiten en tegelijk nieuwe inzichten brengen in de diverse theorieën die daarrond werden ontwikkeld.

## Ontsluiting van een onbekend bedrijfsarchief

Waar de meeste proefschriften in de geschiedenis, vertrekkend vanuit concrete onderzoeksvragen die voortvloeien uit de literatuur binnen één of ander vakgebied, op zoek gaan naar bewijzen voor een hypothetische stelling, ontstond deze verhandeling vanuit een enigszins afwijkend opzet. E. de Bethune, voormalig burgemeester van de stad Kortrijk, stelde namelijk de vraag aan de vakgroep Vroegmoderne Geschiedenis van de Universiteit Gent of zij geïnteresseerd was in het, hoewel her en der onvolledige, grotendeels bewaarde handelsarchief van zijn voorouders : de Kortrijkse linnenhandelaars "Bethune & Fils" (1747-1856). Gezien er weinig handelsarchieven van die aard voorhanden zijn, althans met betrekking tot de 18<sup>e</sup> eeuw, en een quasi volledig bewaard nageenog als unicum mag worden beschouwd, was de belangstelling evident. Want, hoewel bedrijfsgeschiedenis als onderscheiden opleidingsvak aan Belgische universiteiten feitelijk niet eens bestaat, is de interesse voor ondernemers en hun wedervaren als onderdeel van de sociaal-economische strekking binnen de groep vroegmodernisten de laatste jaren alleen maar gegroeid (VAN COPPENOLLE, 2005 : 13).

Het onbekende, doch erg omvangrijke archief openen als bron bleek evenwel een uitdaging. Vooreerst drong een grondiger inventarisatie van de diverse bestanden zich op, omdat welke vorm van wetenschappelijk onderzoek dan ook weinig zin heeft wanneer men de inhoud van de bron in kwestie niet kent. *"De bedrijfshistoricus ... moet... het materiaal kennen voordat hij het [wetenschappelijk, al dan niet binnen theoretische concepten] kan ordenen, maar om het materiaal te leren kennen moet hij het eerst [praktisch] ordenen"* (BLÄSING & LANGENHUYZEN, 2005 : 40). Het opmaken van een bruikbare inventaris maakte het onderwerp uit van het gros van mijn eindwerk als aspirant-licentiate (ADRIAENSSENS, 2000). Daaruit bleek dat er in het kwestieuze archief niet alleen cijfermateriaal beschikbaar was via de boekhoudingsregisters, maar vooral socio-economisch en cultureel materiaal via de in- en uitgaande correspondentie.

Gezien ik, in tegenstelling tot de meeste vorsers, als vrijwillige onderzoeker zonder opgelegde tijdslimieten aan de slag kón gaan, ben ik mij begin 2001 gaan verdiepen in die handelsbrieven. Met dien verstande evenwel dat ik mij grosso modo heb beperkt tot het

Ancien Regime <sup>2</sup> : meer bepaald vanaf het jaar 1747 waarin het handelsarchief ten volle op gang kwam tot de dood van de belangrijkste protagonisten in 1791 en de moeilijkheden waarin de firma door hun overlijden en de ongunstige conjunctuur in het daaropvolgende decennium verzeilde. De voorhanden zijnde gegevens van vóór het intreden van Bethune in de firma, waarvan sommige teruglopen tot 1743 en enkele zelfs tot 1737, werden gebruikt voor zoverre ze relevant bleken voor deze studie. En om de uiteindelijke afloop van bepaalde kritieke handelstransacties te kennen, dienden ook nog enkele uitlopers tot 1810 daaraan te worden toegevoegd. Het vaak saaie monnikenwerk van uiteenlopende handschriften ontcijferen en de inhoud van de brieven in regesten samenvatten, nam immers voor die periode alléén reeds zes jaar in beslag. We spreken concreet over minstens 30.000 brieven van leveranciers en klanten, plus ongeveer nog eens twee derden daarvan aan kopieën van verzonden antwoorden daarop.

De keuze voor deze beperking lag voor de hand, omdat het einde van de vroegmoderne tijden toevallig op zich een duidelijke cesuur vormde tussen de manier van handeldrijven van de Bethunes en de aanpak van François Van Ruymbeke, de tweede echtgenoot van Thérèse Delebecq, ná het overlijden van haar man Jean-Baptiste Bethune jr., quasi gelijktijdig met haar schoonvader in 1791, én de crisisjaren ten gevolge van de Franse inval. Deze heropstart ging bovendien gepaard met een bijna volledig vernieuwd correspondentenbestand. Het effect van de gebeurtenissen op de jonge weduwe Bethune jr. tijdens de beginjaren van de Franse bezetting hoorde daar inhoudelijk wél nog bij, omdat bijvoorbeeld het afronden van openstaande schulden in die chaos vaak jarenlang aansleepte. Naarmate het lezen vorderde, werd snel duidelijk dat er uit dit archief andere inzichten te voorschijn kwamen met betrekking tot de ondernemersgeschiedenis, met name hoe de methoden van het handelskapitalisme niet alleen de evolutie van de brede waaier van allerhande soorten "ondernemerschap" beïnvloedde, maar ook ingreep op de mentaliteit van doorsnee-kooplieden en aldus de transitie bewerkstelligde van traditionele naar "geprofessionaliseerde" moderne handelscultuur.

In die zin komt de casus Bethune perfect tegemoet aan het pleidooi van W. Friedman en G. Jones om ook het gebruik van persoonlijke archieven in te schakelen om het onderzoek naar ondernemerschapsgeschiedenis vooruit te helpen (FRIEDMAN & JONES, 2011 : 2-3). Het archief bevatte bovendien dermate veel relevante informatie, dat het ruimer ontsluiten ervan zich ook voor vorsingswerk in diverse domeinen manifest opdroeg. Uit de correspondentie die zij voerden met collega-handelaars in binnen- en buitenland, blijken immers niet alleen zowel hun persoonlijkheid, mentaliteit en drijfveren als hun

---

<sup>2</sup> Met Ancien Regime wordt in deze verhandeling verwezen naar de vroegmoderne periode tot de Franse Revolutie.



strategieën. Tegelijk bevat ze een massa aanvullende technische en anderszins interessante info in verband met de textielhandel in de 18<sup>e</sup> eeuwse Zuidelijke Nederlanden.

Methodologisch leende het materiaal zich echter tot meerdere benaderingswijzen. Ten eerste kaderde één en ander uiteraard best binnen de feitelijke bedrijfsgeschiedenis, weze het meer bepaald als "ondernemersgeschiedenis" binnen die strekking. Het is immers nog steeds het meest gebruikelijk bij bedrijfsgeschiedenis dat een onderneming het uitgangspunt vormt, omdat het ontsluiten van allerlei vraagstukken van de economie in het algemeen, en de sociaal-economische geschiedenis in het bijzonder, nu eenmaal moeilijk kan zonder dataverschaffing vanuit bedrijfsanalyses (BLÄSING & LANGENHUYZEN, 2005 : 23-24). Daarbij stelde zich de vraag met welke onderzoeksmethode de ontsluiting van de nieuwe bron het best gebaat zou zijn, namelijk een synthetische of een thematische aanpak (VANCOPPENOLLE, 2005 : 17).

Bij de eerste benadering vat men alle facetten van de onderneming op zich samen in een "bedrijfsbiografie". Men gaat op zoek naar de specifieke kenmerken van de onderneming en haar relatie met de omgeving (JORISSEN & DE BEELDE, 2005 : 373), wat resulteert in een grotendeels beschrijvend verhaal. Het is doorgaans *bon ton* onder academici om daarover wat meewarig te doen, terwijl iedere onderzoeker toch al snel ondervindt dat er nogal wat lacunes bestaan over de feitelijke gang van zaken in vroegere tijden. Welnu : data, ook praktisch-technische, bevat dit archief alvast met hopen.

Bij de tweede benadering fungeert de concrete bedrijfsgeschiedenis als illustratieve *case-study* in het kader van een breder theoretisch concept. Hierbij gaat men analytischer te werk. Het micro-verhaal zoekt dan aansluiting bij de meso- of macro-economische structuren en één of meerdere van de vele debatten die zich in die sfeer reeds hebben ontwikkeld. Bij nader inzicht leek vanuit het materiaal zélf een "mengvorm" beschrijvend-analyserend zich op te dringen omdat het links laten liggen van ruimer bruikbare feitelijke gegevens spijtig ware, terwijl de inkadering van Bethune en zijn bedrijf in een groter geheel de zaak vollediger en dus betekenisvoller maakt.

Bovendien ziet men sinds enige tijd de bedrijfsgeschiedenis uit het keurslijf van de economische geschiedenis breken. Niet alle vragen kunnen immers worden beantwoord vanuit de zuiver economische invalshoek. Het besef is gegroeid dat economie en bedrijven niet los mogen worden gezien van allerhande maatschappelijke tendenzen en fenomenen, omdat juist niet-economische factoren, specifiek ingebed in hun eigen tijd en ruimte, aannemelijke verklaringen kunnen bieden waar economische theorieën alléén tekort schieten. Daarom pleiten bedrijfshistorici nu vaak voor het bruggenbouwen tussen diverse geschiedenissen en het multidisciplinair benaderen van het materiaal. Zelfs een koppeling aan psychologische en sociologische theorieën behoort voortaan niet alleen tot de mogelijkheden maar is zelfs noodzakelijk, want de inbreng van niet-economische en zelfs niet-rationele factoren maakt socio-economische geschiedenis

misschien complexer en onzekerder, maar alleszins relevanter en completer (SCHOLLIERS, 2005 : 378-379, 396).

Een andere vraag, tenslotte, die zich stelde was in hoeverre de figuur van Jean-Baptiste Bethune en/of zijn zoon centraal moest komen te staan in het globale verhaal. Het spreekt vanzelf dat, hoewel de *petite histoire* achter die mensen best leuk kan zijn in een ietwat episch opgevat gedenkboek, deze anekdotiek weinig kan bijdragen aan een beter begrip van de ontwikkeling van economische tendenzen. In de microbenadering van een kleine tot middelgrote vroegmoderne onderneming staat het gedrag van de ondernemer echter altijd centraal, omdat dit nu eenmaal cruciaal is voor het reilen en zeilen van de onderneming. Tegelijk is elke individuele ondernemer uniek, waardoor generalisaties afleiden veelal moeilijk ligt en zich al vlug een "micro-macro-probleem" stelt : hoe kan men immers het gedrag van individuen relateren aan ontwikkelingen op macro-niveau ? (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2001 : 4)

De globale aanpak van deze verhandeling zal daarom de onderneming als uitgangspunt nemen, haar beschrijven maar ook analyserend onderzoeken, met focus op de keuzes, methodes en strategieën van de Bethunes en dit binnen de maatschappelijke context van de 18<sup>e</sup> eeuw. Gezien we vertrekken vanuit één handelsarchief, rijst bovendien de noodzaak additionele literatuur in te schakelen. Om de bevindingen die zich aandienen in deze studie ook comparatief te kunnen toetsen, moet er immers zoveel mogelijk teruggekoppeld worden naar ander onderzoek. Tenslotte willen we proberen dit micro-verhaal op een verantwoorde manier aansluiting te laten vinden bij het macro-economische klimaat waarin het zich ontwikkelde.

## Het bedrijfsarchief "Bethune & Fils"

Alle stukken die door de familie de Bethune in de loop der tijden werden bewaard, worden beheerd door de "Stichting de Bethune". Ze bevinden zich in de "orangerie" van het ouderlijk Kasteel te Marke, deelgemeente van Kortrijk. De collectie bevat een uitgebreide bibliotheek, gespecialiseerd in tijdschriften en werken met betrekking tot West-Vlaanderen, en een archief, bestaande uit een documentair gedeelte en een omstandig familiearchief. Dit familiearchief bevat stukken vanaf 1724 tot vandaag, die werden geordend per generatie. De indeling en het nummeringssysteem van de dossiers werden uitgedacht door E. de Bethune, die verder een onderscheid maakte tussen persoons- en zakelijke papieren. In de eerste groep trekken de bestanden van Felix de Bethune veel aandacht van politicologen-in-spe en doorzoeken kunsthistorici geregeld deze van de

neogotische architect Jean-Baptiste de Bethune. Het zakelijke gedeelte omvat ondermeer het volledige handelsarchief van de linnenhandel van de voorouders Bethune.

Hoewel de familie de Bethune dus over een uitgebreid privé-archief beschikt, heb ik voor deze verhandeling in eerste instantie het feitelijke handelsarchief "Bethune & Fils" als onderzoeksmateriaal gebruikt <sup>3</sup>. De relevante informatie uit de private briefwisseling, die op dezelfde locatie wordt bewaard, heeft E. de Bethune immers gebundeld in zijn familiechroniek met betrekking tot het Ancien Regime (DE BETHUNE, 2005), zodat deze oefening niet moest worden overgedaan. Waar er documenten beschikbaar waren, die bepaalde vraagstukken in het onderzoek konden verduidelijken of illustreren, hebben we ze uiteraard opgezocht en benut. In de bronvermelding wordt er gerefereerd naar hun vindplaats in de orangerie te Marke onder de code ACM, staande voor Archives Château de Marke.

Het handelsarchief - waarvan de stukken de code C dragen, vermoedelijk verwijzend naar "Commerce" - bevatte bovendien voldoende materiaal om deze verhandeling te kunnen stofferen. Het valt grotendeels uiteen in twee luiken : een boekhouding en een bilaterale correspondentie. Hoewel het bijzonder tijdrovend was, bleek voor deze studie de combinatie van beide luiken het meest aangewezen. Ze liet immers toe enerzijds de grootteorde van het bedrijf te concretiseren aan de hand van nagenoeg exacte cijfers, maar anderzijds ook het ruimere verhaal te vatten dat achter die cijfers schuilging.

Een spijtige zaak in dit verband is dat om de één of andere duistere reden een aantal registers uit dit handelsbestand op andere plaatsen worden bewaard. Deze splitsing gebeurde dan nog ondoordacht en lukraak, zonder enige logica. Zo bevinden zich in het Rijksarchief te Kortrijk een hele reeks journaal-memoriaals, een register met kopieën van wisselbrieven en een register met kopieën van uitgaande brieven die feitelijk in de reeksen van het handelsarchief thuishoren <sup>4</sup>. Zij bleken echter niet van nut voor ons onderzoek, want beslaan periodes uit de 19e eeuw. Veel erger evenwel was het feit dat er ook stukken in het Stadsfonds van de Kortrijkse Stadsbibliotheek werden bewaard, waarvan niemand bij de Bethune het bestaan kende.

We zijn deze registers toevallig op het spoor gekomen, toen onze bedrijfsanalyse nagenoeg volledig was afgerond en uitgeschreven. Het betreft een journaal - grootboek met betrekking tot de linnenhandel (1753-1770), een journaal - memoriaal aangaande de lakenverkoop (1754-1768), een kopieboek van uitgaande brieven gerelateerd tot de linnenhandel (1750-1755) en één met uitgaande brieven in verband met de lakenhandel

---

<sup>3</sup> De complete inventaris van het handelsarchief "Bethune & Fils" werd opgenomen als Bijlage 1 en 4.

<sup>4</sup> De lijst van stukken in het Rijksarchief werden eveneens opgenomen in Bijlage 1.

(1760-1768). Hoewel deze registers wellicht enkele lacunes hadden kunnen opvullen, was het volledig doornemen en digitaliseren, wegens tijdsgebrek en het feit dat ze eerst nog naar Nederland dienden te worden gestuurd om te behandelen tegen schimmel, op dat moment geen optie meer. Zodra teruggekeerd en ondergebracht in het Rijksarchief te Kortrijk, waar ze voortaan zullen worden bewaard, hebben we wel nog de belangrijkste gegevens uit het memoriaal met betrekking tot de lakenverkoop op computer gezet en in ons onderzoek geïntegreerd <sup>5</sup>.

## Boekhoudingsregisters

Wat de boekhouding betreft, beschikken we in eerste instantie over aankoop- en verkoop-facturenboeken, memorialen, journaals en grootboeken <sup>6</sup>. Het bestand is echter niet integraal bewaard : er mankeren registers, zoals grootboeken voor de periode 1767/1770-1792 of boeken met betrekking tot de aankoop van linnen voor de periode 1760-1768, en dat zorgt voor lacunes. Maar door de voorhanden zijnde bronnen naast elkaar te leggen, konden we de aankopen van wollen stoffen door de firma zo goed als volledig, deze van lijnwaad grotendeels vanaf 1768, en quasi álle verkopen van linnen reconstrueren. Zodoende mankeren enkel de aankopen in linnen vóór 1768 en de verkopen in wollegoederen in het onderzoek, gezien we toen het bestaan van een register omtrent dit laatste (nog) niet kenden.

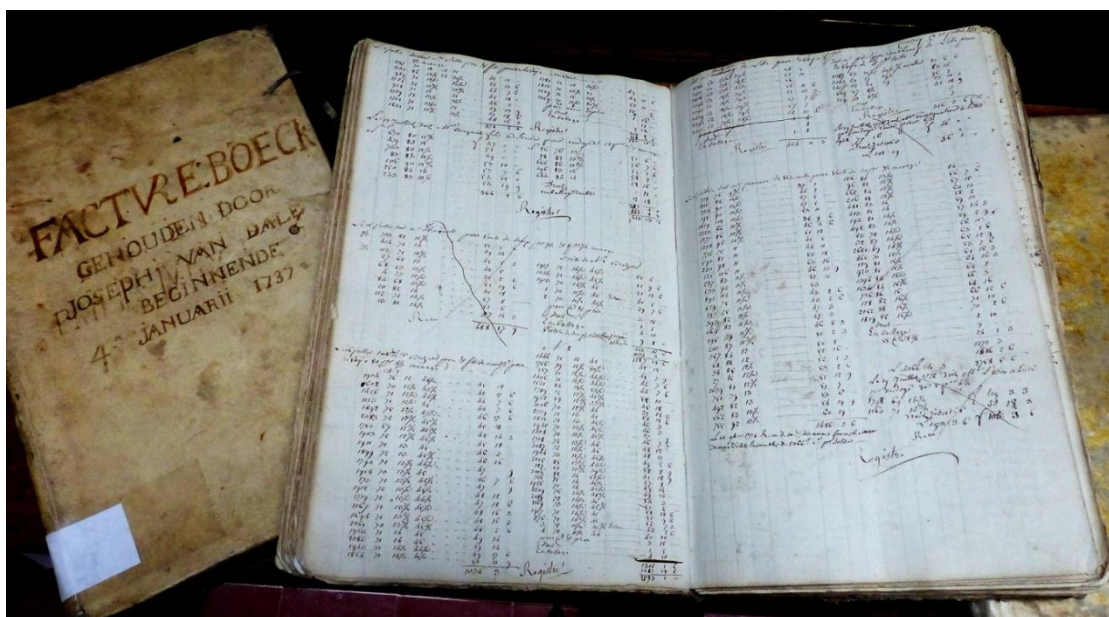
Concreet vonden wij vooral de facturenboeken nuttig (figuur 1). De nummers C.31.1.1 (1737-47), C.31.4.3 (1747-57), C.31.4.4 (1757-71), C.31.4.8 (1771-81) en C.31.4.7 (1781-85) dekken de linnenverkoop van vader en zoon Bethune, met uitzondering van de jaren 1786-1791, en C.31.4.11 (1792-1800) deze van de crisisjaren en de heropstart door Van Ruymbeke. De gegevens voor de ontbrekende jaren vonden we in het memoriaal C.33.7 (1785-91). Andere hiaten konden we aanvullen dankzij de journaals C.31.2.2 (1785-92) en C.31.2.3 (1792-1802) of het grootboek C.31.1.3 (1792-1804). Daar werden nog een reeks uitzonderlijke verkopen uit 1748, 1757, 1765-66-68, die niet in de facturenboeken voorkomen maar werden genoteerd in journaal C.31.2.1, aan toegevoegd.

---

<sup>5</sup> Voor het overzicht van deze registers uit het Stadsfonds, nu bewaard in het Rijksarchief : zie Bijlage 1.

<sup>6</sup> Het "memoriaal" in de 18e eeuwse dubbelboekhouding was een soort kladboek, waarin de posten van verkopen en ontvangsten (in geld, diensten of goederen) chronologisch werden genoteerd, in afwachting van hun boekhoudkundige verwerking in het "journaal". Het dagboek of journaal was een veredelde versie van het memoriaal, waarin de uitsplitsing van de posten in een debet- en credit-rekening chronologisch gebeurde, ter voorbereiding van de opname ervan in het systematisch opgesteld "grootboek". Daarin werd op twee tegenover elkaar liggende bladeren per betrokken klant/leverancier een debet-credit-rekening opgemaakt, waarvan op geregelde tijdstippen de balans werd opgemaakt.

**Figuur 1** Voorbeeld van een facturenboek



Bron : Archief Bethune. Marke. Handelsarchief, registers C.31.1.1. en C.31.4.8.

Voor de verkopen in wollegoederen, beschikten we aanvankelijk slechts over het register C.31.5.1. dat J. Van Dale bijhield met betrekking tot zijn schuldenaren-wollegoederenklanten. Daarin staan alle sommen genoteerd die hij van hen tegoed had in de periode 1743-1755. Onzeker of hiermee de volledige verkoop van die stoffen werd weergegeven, vonden we het nutteloos hiervan een complete inventaris op te maken. Temeer daar de verkopen van volledige stukken door elkaar stonden genoteerd met deze van "coupons", wat het opmaken van een verkoopsoverzicht aanzienlijk bemoeilijkte. Toen we het memoriaal SF 39 in het Stadsfonds ontdekten, met daarin de totaliteit van de verkopen voor de jaren 1754-1768, verhinderde dezelfde mix stukken/coupons om er zinvol cijfermatig mee aan de slag te gaan. Het boek zou wel z'n nut bewijzen om zicht te krijgen op het wollegoederen-kantenbestand.

De aankopen van wollen stoffen konden we zo goed als volledig oplijsten met behulp van het aankoop-facturenboek C.31.4.2 (1743-1754) en het grootboek C.31.1.2 (1754-1767). Hierin ontbreken wellicht slechts die paar aankopen, die we vermeld zagen op losse papiertjes in het register of in brieven, maar niet terugvonden in de geregistreerde boekhouding. De aankopen van linnen daarentegen, werden veel minder systematisch bijgehouden en vonden we alleen fragmentarisch terug in diverse registers. Zo bevat een niet-gecodeerd "*incoopboeck der rauwe linwaeten*" aankopen van 1737 tot februari 1760. Voor de rest van dat jaar en de daaropvolgende jaren tot oktober 1768 hebben we géén gegevens. De aankoopboeken C.31.2.15 (1768-93) en C.31.2.16 (1768-91) tonen inkoop in eenzelfde periode maar bij verschillende leveranciers. C.31.9.4 (1796-1797) be-

strijkt slechts een korte tijdspanne bij de heropstart van de firma en voor de overige jaren konden we enkel terugvallen op het kasboek C.31.3.1 (1792-1812).

De data uit de diverse registers hebben we in excel-bestanden gegoten<sup>7</sup>. Aldus werd het mogelijk, door de quasi volledigheid van de aankopen in wollen stoffen en deze van de verkopen in linnen, alvast de grootteorde van beide branches binnen het bedrijf met elkaar te vergelijken. Ze lieten zelfs toe een quasi accurate omzet te berekenen en daaruit de winsten van het bedrijf bij benadering in te schatten. Los daarvan konden we vanuit deze bestanden niet alleen allerlei gegevens distilleren, zoals de lengtes van de stukken, de prijzen van de diverse soorten stoffen en de verhandelde hoeveelheden per genre textiel, maar ook allerhande klassementen opmaken met betrekking tot de laken- en lijnwaadleveranciers of de wollegoederen- en linnenklanten.

## De correspondentie

De correspondentie (figuur 2) van haar kant, is zowel wat inkomende als uitgaande brieven betreft, voor onze onderzoeksperiode zo goed als volledig bewaard. Enkele reeksen ontvangen brieven werden weliswaar ernstig beschadigd door een of ander vochtprobleem, maar bleven doorgaans tamelijk leesbaar. Deze inkomende brieven zitten verpakt in filingzakken, geklasseerd per correspondent, alfabetisch volgens herkomst, in reeksen van tien jaren. De uitgaande brieven werden door de zaakvoerders chronologisch gekopieerd in dikke registers. Beide reeksen hebben een C-nummer, maar voor de duidelijkheid onderscheid ik in deze verhandeling de inkomende brieven als I.C. van de uitgaande als U.C.

Concreet werd voor het onderzoek gebruik gemaakt van de reeksen inkomende brieven I.C. 34 voor de periode 1724-1749, I.C. 340 voor de periode 1750-1759, I.C. 341 voor de periode 1760-1769, I.C. 342 voor de periode 1770-1779, I.C. 343 voor de periode 1780-1789, en I.C. 344 voor de periode 1790-1799. In de reeks I.C. 345 (periode 1800-1809) heb ik enkel die correspondenten nagelezen waarvan het verhaal hangende was in 1799 en nog een afronding behoefde.

In de kopieboeken van de uitgaande correspondentie, bleek de handel in wollen stoffen aanvankelijk gescheiden gehouden van die in linnen. U.C. 33.2 bevat de handel in wollegoederen van 24.3.1751 tot 2.12.1760, U.C. 33.3 die in linnen van 26.4.1755 tot 13.7.1762 en U.C. 33.4 die in linnen van 25.10.1766 tot 3.6.1773. Een en ander impliceert dus lacunes voor enerzijds de handel in wollen stoffen ná 2.12.1760 – terwijl die pas in 1768 werd

---

<sup>7</sup> Deze boekhoudingsbestanden zijn opgenomen in Bijlage 2.

afgestoten - en anderzijds voor de handel in linnen vóór 26.4.1755 en tussen 13.7.1762 en 25.10.1766. De kopieboeken van uitgaande brieven uit het Stadsfonds dekken onder code SF 41 de mankerende periode voor de lakenhandel en onder code SF 38 de linnenhandel tussen 1750 en 1755. Deze brieven nog allemaal doornemen was echter, gezien de genoemde omstandigheden, geen optie meer. Tot dusver vonden we nergens een spoor van een kopieënboek van brieven tussen 1762 en eind 1766.

**Figuur 2** Deel van het archief inkomende en uitgaande correspondentie



Bron : Archief Bethune. Marke. Handelsarchief : filingzakken met inkomende brieven en registers met uitgaande brievenkopieën.

Vanaf U.C. 33.4 is op het kasteel van Marke - althans voor wat onze onderzoeksperiode betreft - de volledige uitgaande briefwisseling bewaard : U.C. 33.4.bis bevat de periode 4.6.1773-18.6.1779, U.C. 33.5 de periode 18.6.1779-1.3.1785, U.C. 33.6 de periode 1.3.1785-17.2.1792, U.C. 33.7 de periode 24.2.1792-28.12.1795, U.C. 33.8 de periode 28.12.1795-30.10.1797, U.C. 33.9 de periode 30.10.1797-24.9.1799 en U.C. 33.10 de periode 24.9.1799-19.5.1801. De registers U.C. 33.11 tot en met U.C. 33.14, die respectievelijk de periodes 19.5.1801-25.2.1803, 25.2.1803-13.8.1804, 13.8.1804-19.11.1806 en 19.11.1806-26.8.1811 bevatten, werden gebruikt voor zoverre ze nodig waren om *loose ends* in de relatie met bepaalde klanten uit te klaren.

Het doornemen van al deze brieven <sup>8</sup> was niet altijd even makkelijk, maar wel buitengewoon dankbaar. De meeste brieven zijn in het Frans geschreven en verschillen in stijl van die van lokale correspondenten of Engelse leveranciers. Maar het 18<sup>e</sup> eeuwse Frans leest prettig want wijkt in vergelijking met het toenmalige Nederlands nauwelijks af van

---

<sup>8</sup> De inhoud van alle brieven, zowel de inkomende als de uitgaande, hebben we in hun gecompileerde, als werkdocumenten bedoelde regestvorm, meegegeven in bijlage 3.

het hedendaagse. Wel was in alle gevallen de toon en het woordgebruik theateraler dan wat wij vandaag gewoon zijn. Gezien bijna alle brieven uit die tijd met de hand zijn geschreven, zorgde het ontcijferen soms voor moeilijkheden <sup>9</sup>, maar ook de inhoud vatten was niet altijd evident. Vooreerst bouwden kleinere handelaars vaak onbegrijpelijke, fonetisch geschreven redeneringen op. Bovendien was de inhoud van brieven soms amper te volgen, bij gebrek aan (al dan niet technische) kennis van het besproken onderwerp, maar meer nog door summiere verwijzingen naar dingen die mondeling waren overeengekomen of in brieven stonden die in het bestand ontbreken.

Bij het inhoudelijk doornemen van de inkomende correspondentie viel op dat her en der brieven in het bestand ontbreken. Het geregeld voorkomen van beschadigde brieven, doet het vermoeden rijzen dat sommige stukken gewoonweg de reis door de tijd niet hebben overleefd. Andere werden misschien reeds in de 18e eeuw mislegd of vergat men te klasseren. Hoe dan ook zit er weinig systematiek in deze hiaten, met uitzondering van facturen en uittreksels van rekeningen courant. Wellicht werden die vaak in de praktijk gebruikt en gingen ze verloren, want ze mankeren massaal.

Bij de mankementen in de uitgaande brieven zit méér lijn. Zo ontbreekt niet alleen het volledige register van 13 juli 1762 tot 25 oktober 1766, maar werd er géén enkele brief opgenomen aan Bethunes bankiers in U.C..33.4 (25.10.1766 - 3.6.1773) of U.C.33.4 bis (4.6.1773 - 18.6.1779) en mankeren ook die aan de bankiers tussen juni 1779 en maart 1782 in U.C..33.5. Inmiddels weten we dat deze brieven apart van de brieven naar handelaars staan genoteerd in het kopieboek dat onder code SF 41 in het Stadsfonds werd bewaard. Vanaf maart 1782 werden ze terug tussen de commerciële brieven opgenomen in de nummers U.C.33.5 en volgende.

Anderzijds bewees de correspondentie haar nut bij het aanvullen van gaten in de boekhouding. Niet alleen konden we ontbrekende details op facturen terugvinden, maar vielen we enkele keren op een verzendingsbericht van goederen, waarvan we géén spoor terugvonden in de facturenboeken. Soms hadden we daarbij te maken met een verwaarloosbare gelegenheidsaankoop van twee à drie stukken, maar er ontbreken kennelijk ook een aantal grote leveringen aan belangrijke klanten in Montpellier (periode 1757-1771), Bordeaux, Ham (beide in 1790) en Jonzac (1792). Door het gebrek aan alle bijzonderheden, konden we deze leveringen niet in de boekhouding integreren, maar verspreid over de jaren en op de totaliteit van de verkopen, leveren deze tekorten géén noemenswaardig verschil in de eindcijfers op. Die toevallige vondsten wijzen dus op

---

<sup>9</sup> Zelfs de tijdgenoten hadden daar moeilijkheden mee, getuige bijvoorbeeld de weduwe Waonry, Liège die schreef dat ze het geschrift van Bethune's opvolger Vandenberghé moeilijk kon lezen (8.7.1768 in IC.341.7.52).



kleine mankementen in de boekhouding, maar de meerderheid van de brieven bewijst evengoed de globale juistheid ervan.

De uitgebreide briefwisseling bevat uiteraard vooral bestellingen, leveringen, betalingen, maar ook veel "klachten" en allerlei "problemen". De interessantste gegevens zijn te vinden bij de veelschrijvers, omdat zij geregeld uitweidden over een onderwerp, al dan niet doorspekt met anekdoten. Niet alleen bleek uit die brieven de aanpak van handelaars uit die tijd, hun mentaliteit en de contexten waarin ze leefden en werkten, maar bovendien bevatten ze heel wat concrete "nieuwigheden" die een duidelijke meerwaarde betekenden voor het onderzoek. Ze staan bol van technische details in verband met handel drijven in de 18e eeuw, maar ook op meer specifieke vlakken, in het bijzonder in de textielsector. Zo vonden wij om slechts enkele voorbeelden te noemen : verduidelijkingen in verband met nauwelijks bekende soorten stoffen, een onafgebroken nadruk op het tot nog toe totaal miskende belang van de breedte van stoffen, details over de geïnstitutionaliseerde smokkelsystemen, methoden om aan cash geld te geraken in tijden waarin er quasi géén geld bestond, enzoverder.

## **Overige bronnen en literatuur**

Naast de boekhoudingsregisters en de in- en uitgaande correspondentie, hebben we diagonaal ook de reeks Kwijtschriften C.31.6 doorgenomen. Maar enkel in de pakken C.31.6.2 tot en met C.31.6.13 vonden we gegevens die interessant waren voor de hoofdstukken omtrent de blekerijen en andere speculaties.

Vermits deze studie in grote mate een bedrijfsonderzoek betreft, vormt het archief "Bethune & Fils" de hoofdmoot van onze bronnen. Die werden aangevuld met bijkomende informatie uit gepubliceerde, zoveel mogelijk recente literatuur. Het is echter van belang te onderstrepen dat we, omwille van de specifieke aard van het onderwerp, vaak beroep hebben moeten doen op werken van 18e eeuwse tijdgenoten. Dit waren immers vaak de enige bronnen die bepaalde technische aspecten beschreven of vragen errond konden verklaren. Ook hebben we enkele basiswerken gebruikt die min of meer "gedateerd" zijn. Stuk voor stuk gaat het om gespecialiseerde werken met veel feitelijke bijzonderheden waarvoor géén equivalent van recentere datum te vinden is.

## Doelstelling

Sinds historici in de loop van de 20<sup>e</sup> eeuw begonnen te focussen op "bedrijven", is er wereldwijd onderzoek gedaan naar ondernemers, ondernemingen en ondernemerschap. Toch heeft al dat onderzoek nog niet tot een consensus geleid over de feitelijke motivaties van die ondernemers, noch over de factoren die daadwerkelijk bijdragen tot hun succes (DE GOEY, 1996 : 21-22). Zelfs het begrip ondernemer raakt niet eenduidig gedefinieerd. Daartegenover staat dat het onderzoek inmiddels al wél een flink stuk is opgeschoten, weze het niet altijd in éénzelfde richting. Er werden niet alleen differente theorieën geformuleerd met betrekking tot ondernemerschap, maar in een poging de rol van de ondernemer in de samenleving te vatten, werd het gefilosofeer ook macro-economisch opengetrokken, zij het dan voornamelijk gekoppeld aan de thematiek van handels- en industrieel kapitalisme <sup>10</sup>.

Wanneer we de historiek van de onderneming van deze verhandeling, zoals het te lezen valt in de documenten uit het archief Bethune, echter afzetten tegen al deze theorieën, dan blijkt het op de één of andere manier niet helemaal in het gevormde kader te passen. In heel wat opzichten voelen de theorieën zelfs aan als irrelevant, omdat de aanpak van de Bethunes teveel afwijkt van het geschetste plaatje. Hoewel ze een interessante context vormen om het ondernemerschap van "Bethune & Fils" in onder te brengen, schieten daarom de gezamenlijke conclusies van de debaters blijkbaar toch nog ergens tekort.

Ze focussen immers véél te eenzijdig op wat wij vandaag onder "bedrijven" verstaan, en dan nog liefst op diegene die multinationaal verankerd zitten. Al te zelden gaat het over een bedrijf van vóór de Industriële Revolutie, alsof "ondernemen" slechts op *big business* kán slaan. Regelrechte ondernemers, die in moeilijke omstandigheden grote risico's namen om van heinde en verre producten in te voeren, of massaal goederen opkochten om ze op de één of andere manier veredeld tot in het buitenland aan de man te brengen, worden ietwat meewarig afgedaan als *merchants* of *negociants* <sup>11</sup>. Zij lijken alvast de eretitel van "ondernemer" of *entrepreneur* nog niet te verdienen. En wordt toch al eens een kijkje genomen in de 18e eeuw, dan gaat het vaak over de grote handelscompagnieën - genre Verenigde Oost-Indische Compagnie of de Britse East India Company - en/of de handel van en naar de koloniën, in het bijzonder deze met betrekking tot het fenomeen "slaven".

---

<sup>10</sup> Een stand van zaken m.b.t. ondernemersgeschiedenis en de theorievorming daaromtrent evenals die rond handelskapitalisme volgt in deel 1.

<sup>11</sup> Zie deel 1, hoofdstuk 3 voor de exacte omschrijving van de verschillende termen.

Daarnaast bevredigen tot dusver de benaderingen met betrekking tot handelskapitalisme evenmin. Nu zal men aanvoeren dat mijn ondernemer dan allicht atypisch was en niet beantwoordt aan het concept "handelskapitalist". De term wordt, zoals reeds in de openingsparagraaf van deze inleiding gesteld, immers al te gewillig geassocieerd met handelaars die zich met hun door handel verdiend fortuin aan één of andere vorm van productie wagen. Maar zou het niet kunnen dat we veeleer te maken hebben met het tegendeel, namelijk dat het concept dat tot nogtoe bij voorkeur naar voren werd geschoven, niet helemaal klopt met de historische realiteit ? Het zou meteen verklaren waarom men er nooit is in geslaagd een consensus te vinden over een exacte situering en waardering van het handelskapitalisme als historisch economisch-maatschappelijk fenomeen.

Het mankement valt m.i. te herleiden tot één logische maar niettemin kapitale fout. Schatplichtig aan Marx' definiëring van "kapitalisme", zien we bij de verschillende theorieën immers één constante opduiken : ze focussen nagenoeg éénzijdig op het productieaspect van het kapitalisme, alsof kapitaal alléén maar voor productiedoeleinden kón worden ingezet. Door die nadruk op de producerende kant van de handelskapitalist, lijkt het wel alsof het fenomeen handelskapitalisme uitsluitend van belang is geweest voor het ontstaan van moderne industriële entrepreneurs. Keren we daarentegen eventjes *back to basics*, en bekijken we wat K. Marx zélf precies te zeggen had omtrent "handelskapitaal", dan zien we dat hij wél een duidelijk onderscheid maakte tussen industrieel kapitaal enerzijds, gebruikt in het kader van productieprocessen, en zuiver handelskapitaal anderzijds. Dit laatste, op zich uiteenvallend in commercieel- en financieel kapitaal, wordt immers enkel gebruikt in circulatieprocessen (MARX, 1909, III, 314-315).

De fout beide te verwarren was trouwens niet nieuw, stelde hij, want ook *"the great economists, such as Smith, Ricardo, etc.... leave merchants' capital entirely out of consideration and mention it only as a kind of industrial capital"*. Maar *"... merchants' capital is the historical form of capital long before capital has subjected production to its control.... Within capitalist production, the merchants' capital is reduced from its former independent existence to a special phase in the investment of capital in general"* (Ibid., 382, 384-385). Een deel van dat industrieel kapitaal zit dan weliswaar soms vast in producten tot hun verhandeling op de markt, en zelfs in het geld dat klaar ligt om te worden omgezet in goederen, maar *"...these incidents in the circulation of commodity-capital"* moeten daarom nog niet worden *"...confounded with the peculiar functions of commercial or financial capital"* (Ibid., 314-315). Want *"Commercial capital is tied up in the circulation, and its function consists exclusively in promoting the exchange of commodities..."* (Ibid., 382). In de miskennis of minstens onderschatting van het element "handel" in de term "handelskapitalisme" en de éénzijdige associatie van het element "kapitalisme" met de industriële variant ervan, ligt m.i. dan ook dé lacune van het hele debat. Niets is immers ooit éénduidig, ook "kapitalisme" niet.

Zodra we dit in overweging nemen, vallen de protagonisten van dit onderzoek op hun plaats, want de Bethunes waren "handelskapitalisten" in die zin dat zij kapitaal inzetten in de goederenhandel om de winsten van hun handelszaak te optimaliseren. Ze waren géén proto-industriële *entrepreneurs*, maar middelgrote "negotianten" die dankzij het succesvol toepassen van de handelskapitalistische methoden steeds grootschaliger, internationaler en tenslotte ook gespecialiseerder zaken konden ondernemen. Ik wil met deze studie hun verhaal vertellen in het licht van dit professionaliseringsproces en tegelijk het bestaande debat omtrent ondernemerschap en handelskapitalisme met nieuwe inzichten nuanceren.

Het is dan ook mijn bedoeling op basis van de casus "Bethune & Fils" aan te tonen dat er dringend werk moet worden gemaakt van een ruimere integratie van pre-industriële "ondernemers" in de ondernemersgeschiedenis. Zonder de ambitie te koesteren zelf aan theorievorming te moeten doen, zou ik een ándere omschrijving van "handelskapitalisme" ter discussie willen voorleggen. En in de marge daarvan, durf ik mij ook te wagen aan een eigenzinnige definitie van het begrip "ondernemer". Daarnaast wil ik focussen op die elementen die binnen het fenomeen handelskapitalisme van betekenis waren voor de transitie van de vroegmoderne, traditionele handel naar de meer geprofessionaliseerde en "ondernemende" hedendaagse handel.

## Opbouw van de verhandeling

Om deze doelstelling te realiseren, parallel met het zo efficiënt mogelijk ontsluiten van het tot nu toe onbekend handelsarchief, werd de verhandeling in vier delen opgebouwd.

### Deel 1

In het eerste deel wordt een stand van zaken opgemaakt omtrent het onderzoek naar ondernemerschap en handelskapitalisme. Deze status quaestionis, die uiteenvalt in drie hoofdstukken, vormt de basis waarop wij ons onderzoek zullen enten en aan het einde van deze verhandeling onze conclusies zullen formuleren.

In hoofdstuk 1 bekijken we vooreerst de evolutie van het onderzoek naar ondernemerschap, beginnend bij de Verenigde Staten van Amerika waar het vakgebied als wetenschappelijke studierichting ontstond. Gezien de immensiteit van wat er op dat vlak inmiddels verschenen is, beperk ik mij verder tot een overzicht van de desbetreffende literatuur uit de Lage Landen en een beknopt relaas van de als vergelijkingsmateriaal

voor dit onderzoek relevantste bijdragen in Engeland en Frankrijk. Die keuze werd uiteraard bepaald doordat de Bethunes hun bedrijf hadden in de toenmalige Zuidelijke Nederlanden en voornamelijk met Franse en Engelse correspondenten werkten. Maar ook Nederland diende zich aan voor ruimere belichting omdat het specifieke onderzoek naar ondernemingen vanuit een handelskapitalistische benadering m.i. dáár systematischer werd gevoerd en de koppeling met ondernemerstheorieën er ook iets verder gevorderd leek.

In hoofdstuk 2 wordt dieper ingegaan op de theorieën die ondertussen werden geformuleerd omtrent ondernemerschap en economische ontwikkeling. Wat ondernemers betreft, bakenen ze door de bank motivaties af of stellen ze kenmerken vast. Andere pistes erkennen vooral een determinerende impact van allerlei soorten "instituties" op het gedrag van ondernemers. Maar uiteindelijk moeten we constateren dat er vooralsnog géén allesomvattende definitie voor "dé ondernemer" werd neergepend. In een volgende paragraaf overlopen we de zoektocht binnen de sociaal-economische disciplines naar de ultieme trigger die het kapitalisme op gang trok, afhankelijk van de kenmerken die men het fenomeen toedicht. We bekijken daarbij ook wat men specifiek verstaat onder handelskapitalisme en welk onderscheid men dan ziet met de hedendaagse vormen van kapitalisme. Met de link die wordt gelegd tussen kapitalisme en handelskapitalisme enerzijds en economische groei anderzijds sluiten we dit hoofdstuk af.

Volgt tenslotte nog in hoofdstuk 3 een overzicht met betrekking tot het concept ondernemer. Hoe wordt dit begrip semantisch ingevuld? Bestonden er in de vroegmoderne tijden diverse soorten ondernemers en waarin zat dan precies het verschil?

## Deel 2

In het tweede deel worden de Bethunes gesitueerd in hun ruimtelijk milieu en 18e eeuwse tijds kader. De tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw mag op veel vlakken immers een overgangseeuw worden genoemd, waarin een aantal tendenzen culmineerden die reeds decennia en zelfs eeuwen aan het woekeren waren. Daarom overlopen we in hoofdstuk 4 niet zozeer de politieke achtergrond, maar de sociaal-economische toestand die zich nu onder de koepel van de pre-industrialisatie ontwikkelde. We zien ook hoe de handel door het opkomen van het consumentisme en het begrip mode in totaal nieuwe maatschappelijke banen werd geleid. De nieuwe tijdsgeest schiep echter een klimaat dat op de twee sporen van traditie en vernieuwing dreef en vormt daarmee op zich een belangrijke factor in deze studie.

Vermits ik in mijn licentiaatsthesis de familiale context van de Bethunes reeds volledig heb besproken (ADRIAENSSENS, 2000) en ook E. de Bethune inmiddels een uitgebreide familiechroniek met betrekking tot het Ancien Regime heeft uitgegeven (DE BETHUNE,

2005), beperk ik mij in hoofdstuk 5 tot de biografische schets van de protagonisten die in deze verhandeling aan bod komen. Essentieel draait deze casus immers rond vader en zoon Bethune, geflankeerd door Jozef Van Dale van wie vader Bethune de zaak overnam en François Van Ruymbeke, die - na de dood van zoon Bethune en de onderbreking van de handelstransacties tijdens de nasleep van de Franse Revolutie - het bedrijf heropbouwde. De voorouders én kleinzoon Felix illustreren respectievelijk het commerciële zaad waaruit de zaak kon opbloeien én de omstandigheden waarin het bedrijf uiteindelijk de deuren sloot.

Ook de beschrijving van Kortrijk en de omringende vlasstreek, zijnde het decor waarin het bedrijf opereerde, wordt in hoofdstuk 6 teruggebracht tot de essentie die nodig is om de verhandeling te begrijpen. Niet dat deze materie niet boeiend genoeg zou zijn en/of onvoldoende gerelateerd aan het onderwerp. Maar gezien deze studie geen verdere ambities koestert dan een bedrijfsanalyse in het licht van het handelskapitalisme, had uitgebreider ingaan op de pre-industriële linnennijverheid in de Leiestreek en de hele problematiek die deze sector doorliep op weg naar haar ondergang, ons ter zake te ver afgeleid.

Een korte schets van Lille tenslotte, die we uitwerken in hoofdstuk 7, diende zich aan als bakermat van de Bethunes, maar ook als uitvalsbasis van waaruit de zaken met "het oude Frankrijk" toen werden geregeld. De uitvoer van linnen naar of via Frankrijk vormde in de onderzochte periode de *core-business* van het bedrijf Bethune. Daarbij blijkt Lille als draaischijf cruciaal te zijn geweest voor haar succes. Want deze Frans-Vlaamse textielstad, had zich dankzij haar gunstige ligging niet alleen van bij haar ontstaan geprofileerd als handelsstad bij uitstek, maar beschikte sinds haar inlijving bij Frankrijk in 1667 ook over een speciaal fiscaal statuut. Dit maakte het smokkelen van linnen mogelijk wanneer dit nodig was om potentiële klanten tot aankopen te bewegen. De uitleg van het complexe systeem dat hiervoor was opgezet sluit dit hoofdstuk en meteen ook het duidende tweede deel van de verhandeling af.

### Deel 3

In de twee daaropvolgende delen wordt het feitelijke reilen en zeilen van het bedrijf Bethune - zoals we het in onze archiefbronnen kunnen lezen - beschreven en onderzocht in het licht van onze doelstelling. Van bij het begin van het onderzoek stelden we vast dat het bedrijf feitelijk uiteenvalt in twee delen. De handelszaak evolueerde immers van een grotendeels detailhandel, waarin de verkoop van "wollegoederen" aan lokale klanten primeerde, naar een groothandel, die zich concentreerde op het verzenden van grote hoeveelheden linnen naar het buitenland. We spreken dus van een zéér ingrijpen-

de en quasi complete ommezwaai, vermits deze concreet neerkwam op een transitie van wollen laken-invoer naar linnen toile-uitvoer.

Bovendien werd al snel duidelijk dat de aanpak van Jean-Baptiste Bethune in het algemeen grondig verschilde van deze van zijn schoonbroer Joseph Van Dale, van wie hij de zaak had overgenomen. Niet alleen bleek Bethune met zijn methoden heel wat succesvoller dan zijn zwager ooit was geweest, maar van zodra hij de hulp kreeg van zijn gelijknamige zoon, stak hij al gauw met kop en schouders uit boven zijn collega's concurrenten én vele van zijn correspondenten. Daardoor lag het voor de hand de twee takken van de firma te analyseren in het licht van deze verschillende aanpak. Centraal kwamen daarbij twee cruciale vragen te staan, die als rode draad doorheen de twee delen verweven zitten : enerzijds "Waarom werd die overschakeling gemaakt ?" en anderzijds "Waaruit bestond Bethunes nieuwe aanpak concreet en waarom was die zo succesvol ?"

Deel 3 behandelt dus eerst de handel in "wollegoederen". Bij de lectuur van de brieven dienden zich vijf hypothesen aan die het afstoten van deze nochtans succesvolle handel kunnen verklaren. Daarom hebben we de inhoudelijke analyse van deze bedrijfstak gekoppeld aan een onderzoek naar het relatieve gewicht van deze motieven.

Een eerste en wellicht belangrijkste reden lag kennelijk in de complexiteit van het product zelf. In hoofdstuk 8 ga ik dieper in op de vele soorten stoffen uit zijn assortiment om twee redenen. Enerzijds omdat vooral de verregaande differentiatie hierin de intrinsieke complexiteit van de sector aantoonde. Anderzijds omdat ik meen met dit glossarium een technische lacune te kunnen opvullen die op het vlak van de kennis van historische stoffen blijft bestaan. Hedendaagse bronnen tasten immers vaak in het duister en/of spreken mekaar tegen, omdat met name Angelsaksische en Franse onderzoekers al te vaak in verschillende informatievijvers vissen. Het naast elkaar leggen van beide bracht, in combinatie met de gegevens in Bethunes correspondentie, soms flink wat duidelijkheid terzake.

In het volgend hoofdstuk 9 overloop ik de regio's waar Bethune stoffen inkocht aan de hand van de vraag : waarom koos hij precies die stoffen en waarom kocht hij ze dáár ? De leveranciers komen persoonlijk in beeld omdat zij zicht geven op de vraag bij welk soort handelaars Bethune zich bevoorraadde en hoe ze de export regelden. Werkten ze nog volgens de oude beproefde methodes of waren ze al helemaal mee met de moderne handelscultuur ? Zijdelings komt daarmee ook de participatie van vrouwen in deze handel aan bod en onderzoeken we hoe belangrijk hun deelname was. Tegelijk treedt bij het bestuderen van de leveranciers het tweede motief op de voorgrond, namelijk de moordende concurrentiedruk in de branche. Stootte Bethune misschien die lakenhandel af omdat de winsten ervan al te sterk begonnen af te nemen ? Het feit dat Bethune noodgedwongen het uitkiezen van de stoffen moest overlaten aan zijn leveranciers, had bovendien een quasi continue ontevredenheid over kwaliteit en prijzen voor gevolg, zodat

ook een derde reden zich aandient, met name de problematiek van de uitbestede keuze bij de inkoop van een aanbod.

Daarna komen in hoofdstuk 10 de transportmoeilijkheden aan bod. Ongelooflijke verhalen soms, vooral bij verscheping over het Kanaal. Zou ook dit een motief voor afstoting kunnen zijn geweest? Feit is dat Bethune beroep deed op expediteurs en importeurs om de rompslomp van de invoerproblematiek enigszins op te vangen. Van die mensen kunnen we ook een en ander leren met betrekking tot tarieven en staatsimpact.

Het elfde hoofdstuk bekijkt de wollegoederenhandel vooral cijfermatig. De hoeveelheden stoffen die Bethune aankocht en de prijzen ervan geven zicht op de grootteorde én op de groei van de zaak. Maar die cijfers op zich zeggen weinig, want hoe belangrijk was die handel in feite, wanneer we hem vergelijken met die van derden? En laten deze cijfers toe te berekenen hoeveel Bethune met die handel verdiende? Op basis van deze cijfers gaan we ook na welke categorieën stoffen in die tijd in Kortrijk het best verkochten. Dit is van belang omdat het toelaat onze bevindingen te confronteren met de inzichten die inmiddels werden geformuleerd in verband met de "consumptierevolutie". Bevestigen de meest verkochte soorten en de populairste prijencategorie in de zaak van Bethune de beschreven zucht naar steeds weer nieuwigheden aan steeds goedkopere prijzen? Tenslotte geeft de constatacie van de belangrijke toename van de omzet in Bethunes lakenhandel aanleiding om te onderzoeken of dit reeds te wijten was aan een eigenzinnige aanpak.

Aanvankelijk hadden we weinig zicht op zijn wollegoederenklanten, omdat we enkel beschikten over een tegoeden-register voor de periode 1743-1755. Daaruit bleek dat het voornamelijk om kleinere afnemers ging, die ter plekke in Bethunes "boetiek" stoffen kwamen uitkiezen, en dus veelal in de correspondentie ontbraken. Het memoriaal Code 39 uit het Stadsfonds met betrekking tot de periode 1754-1768 bracht méér klaarheid over hun profiel, sekse en herkomst. De data en info die we in beide bronnen over hen vonden hebben we gebundeld in hoofdstuk 12. Ze schetsen evenwel slechts een beeld van het beroepskliënteel, omdat de detailverkoop aan particuliere passanten in géén van beide registers werd opgenomen. In het eerstgenoemde register kwam wél de betalingsproblematiek uit die tijd aan bod. Dit liet toe na te gaan of de vaak beperkte solvabiliteit van de wollegoederenklanten eveneens tot de redenen voor afstoting van de lakenhandel moet worden gerekend.

## Deel 4

In deel 4 brengen we de hoofdmoot van deze verhandeling, namelijk deze die de linnenhandel analyseert. We doen dit op basis van de vraag wat de nieuwe aanpak van Bethune precies inhield. Kennelijk zag hij in specialisatie in één relatief simpel en lokaal



artikel alvast een oplossing voor zijn voormalig complexiteitsprobleem én ook de factor "uitbestede keuze" viel daarmee grotendeels weg. Uiteraard zorgde die focus in ons bestand voor massa's praktische informatie omtrent lijnwaad, die we graag meegeven.

Hoofdstuk 13 behandelt dus de diverse facetten van het productieproces van courant linnen : het artikel waarop de hele firma draaide. We overlopen welke soorten linnen Bethune verkocht op basis van de vraag welke criteria nu precies belangrijk waren bij de verhandeling van dit soort eenvoudig basisartikel en waarom. Want het viel ons op dat de fijnte weliswaar de kwaliteit van de stof bepaalde, maar dat aspecten zoals de breedte van het weefsel, de lengte van de verhandelde stukken en de bleekwijze eigenlijk evengoed een prominente rol speelden. En toch worden ze in de bestaande literatuur over het onderwerp nagenoeg volledig over het hoofd gezien. Zou dat een reden kunnen zijn waarom bepaalde vraagstukken met betrekking tot de linnenhandel of -nijverheid nog niet volledig konden worden uitgeklaard ?

Daarom staan we stil bij de vraag waarom de breedte van een toile er zo'n primordiaal kenmerk van was. We onderzoeken of de koppeling die er bestond tussen de breedte van een toile en de lengte van de stukken nieuw licht kan doen schijnen op het debat dat VERMAUT (1974, 1976), VANDENBROEKE (1979) en COOLSAET (2002) voerden rond de al dan niet verlenging van de stukken in de loop van de 18e eeuw. En we pluizen het verschil uit tussen menagebleek en melkbleek : een onderscheid dat veel te weinig wordt gemaakt maar wel wezenlijk deel uitmaakte van het succes van de firma en méér nog van de regio waarin het ene dan wel het andere procédé werd toegepast. Waarin lag het verschil tussen beide methoden precies en wat was de kostprijs ervan ? Zelfs hoe de stukken werden afgewerkt, geplooid en verpakt komt in dit hoofdstuk aan bod, want fungeerde kennelijk reeds als marketinggegeven. In welke zin kon een veredelingsproces, een plooiwijze of de kleur van een verpakking de verkoop reeds bevorderen ? En de verzending ervan stond voor hopen praktische rompslomp. Dus leek het ook zinvol om uit te zoeken waar de problemen rezen en hoe ze werden aangepakt.

In hoofdstuk 14 wordt dan de grootteorde van Bethunes linnenhandeld bestudeerd. Dit onderzoek brengt een tweede wijziging aan het licht die Bethune geleidelijkaan in zijn bedrijfsvoering aanbracht, met name systematische schaalvergroting. Dus staan we stil bij de naakte cijfers : hoeveel stukken werden er verkocht : globaal, per jaar en per breedte ? Overtrof de verkoop in melklinnen die in menagebleek of was het omgekeerd ? En naar welke prijzen ging de voorkeur van de klanten uit ? Hiermee kunnen we nagaan of de meest gevraagde prijencategorie past in het plaatje dat rond de consumptierevolutie wordt geschetst. We vroegen ons ook af welk percentage het aanrekenen van verpakkingslinnen uitmaakte op de totale omzet. Al deze cijfers kunnen we tenslotte afzetten ten overstaan van deze in de wollegoederenafdeling, in de hoop daarin bevestiging te vinden voor de al dan niet terechtheid van het afstoten van de lakenhandel.

In een tweede luik bekijken we de klanten van "Bethune & Fils". Hierin tonen we aan hoe de schaalvergroting samenging met de internationalisering van het linnenklantenbestand. Wie waren zijn klanten ? Waar waren ze vooral gelokaliseerd ? Valt daar een evolutie in te ontdekken, zo ja welke ? En wie kocht wat ? We focussen zijdelings op afgeleide vragen, zoals "Zocht hij zelf nieuwe klanten ?", m.a.w. "Deed hij aan prospectie ?" In een poging te achterhalen hoe hij zich sociaal-maatschappelijk verhiel ten opzichte van die klanten, schetsen we het portret van de belangrijkste afnemers. Een groot deel onder hen blijkt linnen te hebben besteld in functie van de vermaarde "*Foire de Beaucaire*", die voor zijn artikel allesbehalve in een optimaal seizoen viel en dus voor een eigen problematiek zorgde. De verruiming van het klantenbestand was enerzijds het gevolg maar veroorzaakte anderzijds ook de solidifiëring van zijn netwerk. In dat verband vragen we ons af welke voordelen zo'n netwerking meebracht en of er misschien ook nadelen aan verbonden waren.

In hoofdstuk 15 ontleden we Bethunes eigen handelsstrategie ten gronde. Want buiten de keuze voor specialisatie in linnen en verkoop op grotere, internationale schaal, hanteerde hij een uitgekende aankoopmethode. Waarin verschilde zijn strategie dan wel van die van zijn collega's ? We ontdekten al snel dat het vooral draaide rond aankopen in de beste periode en met cash geld. Maar waar vond hij überhaupt cash geld in een periode dat er nauwelijks metaal geld circuleerde ? En hoe zorgde hij ervoor dat systeem vol te houden met een cliënteel dat gewoon was te betalen wanneer het hen best uitkwam ? Deed hij die aankopen bovendien allemaal zelf of kreeg hij hulp ? Geen onbelangrijk detail, toch, gezien hulp moet worden betaald en dus de winst beïnvloedde. En als hij hulp kreeg, tenslotte, wie waren dan zijn leveranciers ?

Hoofdstuk 16 gaat uit van de vraag of Bethune uit was op winstmaximalisatie. Er waren immers diverse aspecten in zijn bedrijfsethiek die daarop wezen. Zo weigerde hij mordicus kortingen te geven, koos hij resoluut voor forfaitaire verkoop in plaats van op commissie, en zocht hij stevast zijn wissels te verzilveren tegen de beste koersen. Maar ging het zuiver om zoveel mogelijk winst maken of waren daar ook andere redenen voor ? Welke impact had het bankieren voor derden en het expediëren van goederen op de globaliteit van zijn inkomen ? Daarnaast hield hij zich van tijd bezig met speculeren in nevenartikelen die soms weinig of niets van doen hadden met zijn textielhandel. Waarom deed hij dat en hoe lucratief was dat trouwens allemaal ?

Omdat we beschikken over registers met de details van alle uitgaande facturen, was het mogelijk een omzet uit te rekenen voor de hele onderzochte periode. Was het dan ook mogelijk, zonder zicht op zijn feitelijke bedrijfskosten, uit te zoeken wat die linnenhandel hem precies aan winst opleverde ? Dit zou meteen toelaten zijn plaats te bepalen temidden van gelijkaardige negotianten onder zijn tijdgenoten. En wat te denken van zijn investering in eigen blekerijen ? Wat was de uiteindelijke bedoeling daarvan ? Ty-

peert dit hem als "handelskapitalist" zoals die meestal wordt gedefinieerd in kringen van ondernemershistorici - namelijk een handelaar die zich ontpopt tot industriële ondernemer - of moet dit helemaal anders worden begrepen ?

De vraag tenslotte hoe modern "Bethune & Fils" met zijn nieuwe aanpak wel was, hield ons bezig in hoofdstuk 17. Daarin overlopen we een aantal hinderpalen die de weg naar succes voor toenmalige handelaars danig bemoeilijkten. Fraude en smokkel vormt daarbij een enigszins buitengewoon onderdeel omdat het ontwijken van rechten in de Vlaamse linnenhandel met Frankrijk compleet geïnstitutionaliseerd bleek en in ieder geval een vaste factor vormde binnen Bethunes bedrijfspolitiek. Daarom bestudeerden we niet alleen hoe dat frauderen praktisch in zijn werk ging maar ook welke omvang het had binnen de totaliteit van de bedrijfsomzet. Want afgaande op de correspondentie leek het wel dat frauderen, naast de beschikking over voldoende kapitaal, het tweede element uitmaakte waaraan "Bethune & Fils" z'n succes te danken had. Rijk geworden door smokkel, zou men dus kunnen concluderen. Maar was dat wel zo ? Daarnaast vroegen we ons af hoe "gezond" een bedrijf kan worden genoemd, wanneer het dient beroep te doen op gesjoemel. En werd dit eigenlijk wel als ethisch aanvaardbaar ervaren door de goegemeente van zijn tijd ?

In een tweede luik bekijken we de verzendingsproblemen waarmee de firma te kampen had. Op welke manier werd het transport van linnen geregeld naar Frankrijk, zowel over zee als over land, en hoe bereikte het Spanje ? Bestond er reeds een geölied expeditiebedrijf om dat handelsverkeer te coördineren ? Hoe was dat dan georganiseerd en wie werkte daarin mee ? Kunnen we berekenen wat het bijvoorbeeld kostte om een stuk linnen naar de andere kant van Frankrijk te verzenden ? Werden die goederen verzekerd tegen risico's onderweg ? Dit zijn allemaal facetten die we graag in dit onderdeel de revue laten passeren, omdat ze ook tonen hoe handelaars in die tijd omgingen met de gebrekkige infrastructuur en met het tijdsverlies dat dit met zich meebracht. Maar ook hoe oorlogen en zelfs oorlogsdreiging een primordiale rol speelden, vermits zij transacties ernstig konden verstoren, terwijl Bethune daar zelf géén vat op had en de gevolgen slechts gelaten kon ondergaan.

Een laatste onderdeel gaat in op de moeilijkheden die de firma ondervond om betaald te worden. Gekochte goederen niet betalen kennen we als fenomeen van alle tijden en ook dit was dus een factor waar Bethune weinig vat op had. Toch probeerde hij daar zo goed mogelijk mee om te gaan. We bekijken welke oorzaken er waren voor niet-betaling en onderzoeken welke systemen hij hanteerde om dit te voorkomen en desnoods toch nog te forceren. Ook hoe hij omging met fraudeurs, falingen en sterfgevallen komt hier aan bod. Het waren allermaal situaties waarvoor in de tweede helft van de 18e eeuw nog maar weinig instellingen of mechanismen bestonden om daar efficiënt mee om te gaan. Hamvraag bij dit alles was natuurlijk hoe hoog de verliezen voor Bethune opliepen. In

dit verband bleek er een immense kloof te bestaan tussen de situatie vóór en deze ná de Franse Revolutie. Met de zoektocht naar de reden hiervan en hoe "Bethune & Fils" zich uit dit wespennest wist te bevrijden, sluiten we de studie over het linnendeel af.

## Tot slot

Ter afsluiting van deze verhandeling worden tenslotte conclusies getrokken uit de gaandeweg verzamelde gegevens. Omdat we in deel 3 en deel 4 respectievelijk de lakenhandel en de linnenhandel apart hebben ontleed, zetten we in een eerste onderdeel de onderzoeksresultaten van beide bedrijfstakken tegenover elkaar. We vergelijken achtereenvolgens welke stoffen er werden verkocht, waar ze werden aangekocht, aan wie ze werden verkocht, hoeveel stukken er werden verkocht en tegen welke prijs, hoe ze aan de klant werden bezorgd en hoe die klant ze betaalde. Aan dit laatste wordt de omzet van beide afdelingen gekoppeld en de uiteindelijke winst die Bethune daar aan overhield.

In een tweede paragraaf overlopen we de belangrijkste vaststellingen, die we in de loop van ons onderzoek deden. Het betreft enerzijds nevenaspecten waarrond tijdens de laatste decennia vinnige debatten werden gevoerd zonder tot een consensus te komen. Want daarin menen we aan de hand van deze studie toch enkele nuanceringen te kunnen aanbrengen. Anderzijds gaat het om items die nog nooit werden opgerakeld maar wel wat aandacht verdienen. De vaststellingen betreffen met name de vraag welk textiel en welke prijzencategorie het populairst waren in de tweede helft van de 18e eeuw. Passen de favorieten bij Bethune bij het beeld van een periode van stijgende levensduurte? Waarom was de breedte van toiles alweer zo belangrijk en quid met de vermeende verlenging van de stukken in de loop van de bestudeerde periode? We beklemtonen waarom het zinvol is steeds een onderscheid te maken tussen melk- en menagebleek. En beantwoorden de vraag wat de prijzen van textiel nu precies deden naar het einde van het Ancien Regime toe: stegen ze, daalden ze of bleven ze stabiel? We resumeren ook hoe Bethune netwerking gebruikte om zijn handelsrisico's in te dekken en wat de voor- en nadelen daarvan waren. En tenslotte zetten we de grootteorde van de fraude bij de verkoop van linnen ten huize Bethune af tegenover de inschatting van dit fenomeen door de tijdgenoten.

Een derde onderdeel vergelijkt de handelsstrategie van de opeenvolgende bedrijfsleiders van de firma Bethune. We ontleden de specifieke aanpak van elk van hen en schatten de impact ervan in op het succes van het bedrijf. We letten daarbij in het bijzonder op die aspecten die als kenmerkend voor ondernemerschap worden beschouwd. Dit overzicht laat ons toe in een vierde onderdeel uit te maken of - de kenmerken, motivaaties en strategieën indachtig die door economen en historici worden naar voren gescho-

ven - met name Bethune sr. en zijn zoon terecht "ondernemers" mogen worden genoemd.

Daarna wordt het tijd om het micro-verhaal, dat de casus Bethune tenslotte is, in te bedden in het macro-verhaal over vroegmodern ondernemerschap. Om dit laatste te illustreren plaatsen we Bethune in de vijfde paragraaf tegenover zijn tijdgenoten : enerzijds enkele gevallen van ondernemers in textiel die door onderzoekers in Vlaanderen en Nederland werden bestudeerd, en anderzijds een aantal van Bethunes correspondenten in binnen- en buitenland. We zoeken bij zijn leveranciers en zijn klanten naar gelijkenissen en verschillen om daaruit een gemeenschappelijk profiel af te lijnen. Dit laat ons toe in een zesde paragraaf een poging te ondernemen om een universeel geldende definitie van "dé ondernemer" te formuleren, in de overtuiging dat ze feitelijk het plaatje dekt waarin zowel vroegmoderne als hedendaagse ondernemers kunnen passen.

We denken evenwel dat hier één belangrijke nuance moet worden aan toegevoegd, namelijk dat er wél een duidelijk verschil bestaat tussen kapitalistisch en niet-kapitalistisch ondernemen. Waarin dat verschil zich manifesteert leggen we uit in het volgende, zevende onderdeel. Dit onderscheid had zijn consequenties want bepaalde de mate waarin de ondernemer focuste op winstmaken. De vraag blijft enkel of dit laatste als een wezenlijk kenmerk van kapitalisme moet worden gezien ? Smith en Marx dachten van wel, maar inmiddels hebben onderzoekers zoals MULDREW (1993), KOOIJMANS (1995) en MATHIAS (1995) daar vraagtekens bij geplaatst. Moet er misschien een subtiel onderscheid worden gemaakt tussen winst-maximalisatie en winst-optimalisatie ? Die vraag vormt het onderwerp van de achtste paragraaf.

Tenslotte, en dit behandelen we in de negende paragraaf, is er binnen de discipline van de ondernemersgeschiedenis nog een ander, belangrijk onderscheid, meer bepaald dat tussen handelskapitalisme en industrieel kapitalisme. Doorgaans gaat men ervan uit dat beide fenomenen te maken hebben met investeren in productie, maar wordt het verschil gezocht in een uiteenlopende doelstelling. Waar het eerste investeert in productie om de handelsonderneming te stimuleren, zo meent men, investeert het tweede in productie voor de winsten die deze productie zelf oplevert. De vraag die hier wordt gesteld, en die tevens dé hamvraag uitmaakt van het hele onderzoek, is waarom kapitalisme toch altijd weer zo éénzijdig aan productie moet worden gekoppeld ? Het komt mij voor dat daar géén enkele geldige reden voor is. De verklaring van een aantal redenen waarom die aanname in vraag mag worden gesteld, leidt dan meteen naar suggesties voor een nieuwe hypothese met betrekking tot het handelskapitalisme.

Vanuit deze eigenzinnige herdefiniëring van handelskapitalisme sluiten we met een tiende paragraaf deze verhandeling af. Daarin resumeren we waarom de Bethunes niet alleen ondernemers mogen worden genoemd, maar waarom ze ook het label handelska-

pitalist verdienen. Ze zaten weliswaar nog met één been verankerd in de oude handelscultuur, maar sloegen tegelijk vrij resoluut nieuwe wegen in, die vorm gaven aan de geprofessionaliseerde moderne handelscultuur die we vandaag kennen. Wanneer we de slotsom maken, kunnen we dan ook niet anders dan ons afvragen of de bedrijfsanalyse van "Bethune & Fils" niet in tal van opzichten een vrij uitgesproken handelskapitalistisch verhaal mag worden genoemd.

Deel 1

Status Quaestionis





# Hoofdstuk 1

## Ondernemersgeschiedenis

Vermits het de bedoeling is na te gaan waarom "Bethune & Fils" zo'n succesvolle onderneming was, lijkt het mij aangewezen om, bij wijze van introductie, de stand van zaken door te nemen met betrekking tot het onderzoek dat reeds gebeurde naar vroegmoderne bedrijven. Opgestart vanuit de Verenigde Staten, zo'n driekwart eeuw geleden, heeft de studie omtrent "ondernemerschap" inmiddels een dermate grote vlucht genomen, dat een exhaustieve weergave ervan praktisch onmogelijk is geworden binnen het bestek van een casusstudie zoals deze. Er moest dus een keuze worden gemaakt. Gezien de firma "Bethune & Fils" in de Zuidelijke Nederlanden gevestigd was en vooral met Engeland en Frankrijk werkte, lag die voor de hand en heb ik dit literatuuroverzicht dan ook beperkt tot wat in die landen in dit verband verschenen is. Enkel Nederland werd daaraan toegevoegd omdat het specifieke onderzoek naar handelskapitalistische ondernemingen m.i. dáár systematischer werd gevoerd dan in Vlaanderen.

### 1.1 Ontstaan en evolutie van de discipline

De Nederlandse sociaal-historicus en specialist ondernemersgeschiedenis F. De Goey analyseerde hoe het centraal stellen van de ondernemer leidde tot de ontwikkeling van een specifieke wetenschappelijke "ondernemersgeschiedenis" in de jaren 1940 in de Verenigde Staten (DE GOEY, 1996 : 23-41 en DE GOEY & DEVOS, 2005 : 48-49). Het initiatief was toen het gevolg van de impasse waarin de "bedrijfsgeschiedenis" als leervak op de Harvard Business School was verzeild, wegens té eenzijdige belangstelling voor "bedrijven".

Op initiatief van E.F. Gay, emeritus hoogleraar economische geschiedenis aan de Universiteit van Harvard, werd een researchcentrum terzake opgericht en onder de leiding

geplaatst van A. H. Cole, een jongere collega op dezelfde universiteit, die bij Gay was gepromoveerd. Cole entte het nieuwe thema op de theorieën van de Oostenrijks-Tsjechische econoom J. A. Schumpeter, toen eveneens werkzaam in Harvard University, die de ondernemer zag als dé causale factor bij economische evoluties. Succesvol ondernemen, zo stelde hij reeds in "*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*" (SCHUMPETER, 1911), is een kwestie van innoveren, gekoppeld aan een creatieve doortastende persoonlijkheid. Succesvolle innovaties, van welke aard ook, leiden tot een verlaging van de kostprijs per eenheid, wat de ondernemer een tijdelijke voorsprong geeft op zijn concurrenten. Deze innovatie wordt dan door andere ondernemers geïmiteerd en geïmiteerd, waardoor het onderscheiden voordeel wordt genivelleerd en er weer een vernieuwende vondst nodig is. In een latere publicatie (1934) koppelde hij dat dynamisch innoverend proces aan "*creative destruction*" (= creatie van nieuwe vraag vernielt bestaande markten maar creëert er tegelijk nieuwe), een concept dat reeds vóór de Eerste Wereldoorlog door de Duitse econoom-socioloog W. Sombart was gelanceerd.

Zelf relativeerde Schumpeter nadien weliswaar innovatie als belangrijkste factor voor succes en zwakte hij de heroïsche rol van de ondernemer sterk af (1942). Maar ondertussen was in het centrum van Cole de toon gezet. Men focuste voortaan op de rol van de ondernemer in plaats van op het bedrijf, deed dat vanuit zoveel mogelijk verschillende oogpunten, ging comparatief en interdisciplinair te werk, plaatste de ondernemer in een ruimere maatschappelijke context en bekeek zowel de pre-industriële als de industriële periode. Dit maakte een veelzijdiger theorievorming mogelijk. Zo ontdekte men gaandeweg bijvoorbeeld "conformistische patronen" in de handelingen van ondernemers (COCHRAN, 1953), de invloed van "netwerken" op ondernemersgedrag (GRANOVETTER, 1973) en de impact van tevreden of mistevreden "consumenten" op koerswijzigingen van ondernemers (HIRSCHMAN, 1970).

Toen Cole op emeritaat ging in 1958, werd het centrum echter gesloten. Economisch-historici gingen de "cliometrische" weg op van de kwantitatieve "*New Economic History*" en bedrijfshistorici kozen steeds vaker voor de "institutioneel comparatieve" aanpak van A.D. Chandler, die de ondernemer slechts zag als de oprichter van een bedrijf en liever focuste op de impact van structuren en instituties op het reilen en zeilen van multinationals of andere *big business* (CHANDLER, 1962). Er werden nog *case-studies* gemaakt, maar het vergelijken kwam centraal te staan en het bedrijf werd nog alleen in bepaalde aspecten bestudeerd. Onderzoek naar ondernemers(chap) werd compleet "gemarginaliseerd" en vervangen door nieuwe thema's (JONES & WADHWANI, 2006 : 7) : "*entrepreneurial history*" werd dus opnieuw "*business history*" maar dan veelal bekeken vanuit managementoogpunt.

Waarom dat zo was had A.D. Chandler Jr. - inmiddels docerend aan de Harvard Business School - in het kader van zijn "*managerial revolution*"-theorie voorgekauwd. Moderne

bedrijven draaien op professionele managers, die géén vergelijk hebben met gewone ondernemers, omdat ze niet alleen andere methodes gebruiken en zich anders organiseren, maar er ook een andere mentaliteit, inclusief andere motieven op na houden en andere doelen nastreven. Niet ondernemers, maar énkél managers van "big business" maken het verschil (CHANDLER, 1977). Het zou duren tot ná de economische recessie ten gevolge van de oliecrisis 1973-'74 vooraleer de menselijke factor binnen een onderneming zou worden heropgewaardeerd.

Waar de neo-klassieke theorieën economische groei éézijdig hadden gelinkt aan productiefactoren en "dé markt", zodat er geen specifieke rol was weggelegd voor de ondernemer (BUYST, 1996 : 67), entten de macro-economische benaderingen van het ondernemerschap zich tijdens de jaren 1980-1990 op oude en nieuwe economische stromingen, die het belang van de ondernemer om uiteenlopende redenen wél erkenden (DAVIDS & GALES, 1996 : 16-17). Eén van de belangrijkste nieuwe pistes hierin was D. North's "theorie van de transactiekosten", die weliswaar bedrijven als instellingen centraal stelde, maar de ondernemers als beslissers binnen die bedrijven een expliciete rol toebedeelde (NORTH, 1992). Die idee was enkele jaren voordien reeds in het debat geïntroduceerd door M. Casson, die met het concept "*entrepreneurial judgement*" de rol van ondernemers bij economische veranderingen naar voor had geschoven en een nieuwe synthese bracht van wat er met betrekking tot de psychologie van ondernemerschap reeds was geformuleerd (CASSON, 1982).

Niet alle nieuwe ideeën bleken even vruchtbaar. Zo was vb. de "evolutionaire theorie" van de Amerikaanse economen R. Nelson en S. Winter, die stelden dat economische actoren (ondernemers en/of bedrijven) routinematig handelen volgens een Darwiniaans evolutionair patroon, erg omstreden (NELSON & WINTER, 1982). Maar het ensemble van nieuwe benaderingen betekende eens te meer een fundamentele ommekeer in de manier van denken, die internationaal werd gevolgd. Sindsdien leken de diverse scholen naar elkaar toe te groeien, waardoor de voordien uitgesproken verschillen tussen een betekenisvolle en een niet-noemenswaardige rol van de ondernemer vervaagden. Nu werd ook door mainstream economen erkend dat "*the central role of the entrepreneur... in business and economics is now accepted*" (BRIDGE, O'NEILL & CROMIE, 1998 : 25). Althans wat feitelijke ondernemersgeschiedenis betreft, want de kloof met de "*Business history*" als dusdanig bleef eigenlijk nog altijd even diep.

Zo domineerde in de tijdschriften van het vakgebied (zoals *Business History*, *Business History Review*, *Entreprise & Society*...) het Chandleriaans paradigma nog steeds de thematiek, weliswaar met een recente verruiming naar de impact van vb. reizigers, gender, mode of kleinhandel binnen het economisch spectrum (WALTON, 2010 : 8). Dat was evenzeer het geval in de verzamelalbums van WILSON (1995) of JONES & ZEITLIN (2007), waarin de focus bijna exclusief werd gericht op 19e en 20e eeuwse kapitalistische

(familie-)bedrijven, vennootschappen of grote compagnieën binnen de industriële of financiële sector. Tegelijk bleef de weerstand tegen het gebruik van een meer narratieve methodologie bij onderzoek naar individuele gevallen er bijzonder groot (cfr. CASSIS en JONES & WADHWANI in JONES & ZEITLIN, 2007 : 171, 504).

Nochtans was toen reeds een voorzichtige dichotomie ontstaan tussen een smallere interpretatieve richting omtrent "*business*" en een wat bredere. Dit uitte zich in een verzameling essays waarin drie visies een forum kregen, die duidelijk afweken van wat normaliter binnen de richting als leidraad gold. 1./ Economist W. Lazonick pleitte voor grondiger integratie van economische theorieën in bedrijfsgeschiedenis en vond dat economen meer rekening moesten houden met de historische realiteit. 2./ Ook sociaal-historicus J. Zeitlin zag heil in een historisch alternatief, kon zelfs een meer narratieve aanpak appreciëren en vond dat ook de "*dark side*" van het hele gebeuren, zoals macht, uitbuiting en conflict, wel eens aan bod mocht komen. 3./ En historicus L. Galambos meende dat de methoden en bevindingen van sociologische en politieke wetenschappen voor beter begrip konden zorgen, zeker op het vlak van items zoals klasse, gender en ras. Hij voorspelde zelfs dat dit voor een vruchtbare "*turmoil in business history*" zou zorgen (AMATORI & JONES, 2003)

Intussen evolueerde de "*entrepreneurial history*" rustig verder in de richting van ruimere theorievorming vanuit een interdisciplinaire aanpak. Men legt opnieuw veel meer de link naar de psychologie achter ondernemerschap of naar de rol van ondernemers in economische veranderingen (CASSON, 2006). Men verbindt met andere woorden het ondernemerschap terug veel nauwer aan economische concepten via historisch onderzoek (CASSIS & MINOGLU, 2006). De rol van ondernemers in de samenleving en de zoektocht naar een verklaring voor het succes of het falen van ondernemers wordt opnieuw centraal gezet (LANDES, MOKYR & BAUMOL, 2010 - CASSON, 2010). En heel recent werd er met nadruk op gewezen dat "ondernemerschap" reeds vóór de Industriële Revolutie bestond en dat een focus op middeleeuwse en vroegmoderne individuen in plaats van bedrijven het onderzoek naar de oorsprong van ondernemerschap een heel stuk vooruit zou kunnen helpen (CASSON & CASSON, 2013 & 2014). Studies over ondernemerschap boomen, meent M. Casson, maar theorieën worden nauwelijks empirisch ondersteund wegens een gebrek aan historisch perspectief (CASSON, 2014).

Tegelijk verschenen er steeds méér pleidooien om ook in de "*business history*" het onderzoeksterrein verder open te trekken en de ruimere "bedrijfscultuur" te omarmen, waarmee onder meer de impact van onderlinge relaties tussen bedrijven, deze met consumenten of de politiek werd bedoeld. En nadat ook werd aangedrongen om ook kleine ondernemingen, die van vrouwen, en zelfs "onorthodoxe bedrijven" binnen de populaire cultuur in het onderzoek te betrekken (WALTON, 2010 : 10), lijkt het tij nu ook in deze discipline stilaan te keren.

Zo argumenteerde de nochtans overtuigde Italiaanse Chandleriaanse specialist ondernemersgeschiedenis F. Amatori dat de aanpak wat flexibeler mocht worden, om zoveel mogelijk aspecten van het bedrijfsleven te kunnen verklaren. Hij legde de klemtoon op de term "*history*" in de "*business history*"-discipline en omschreef hoe die geschiedschrijving volgens hem diende te gebeuren (AMATORI, 2009). Ook M. Rowlinson & A. Delahaye stelden voor in een artikel om meer oog te hebben voor culturele aspecten, omdat met een zuiver economische visie op bedrijven teveel zaken zoals slavernij, racisme en klasse niet kunnen worden geïntegreerd. Zonder hun eigen discipline geweld aan te doen, zouden business-historici toch minstens de bronnen van ondernemershistorici vanuit een andere invalshoek kunnen analyseren, suggereerden ze (ROWLINSON & DELAHAYE, 2009).

W. Friedman & G. Jones vonden de tijd rijp voor een grondig debat over de kwestie en bepleitten dat business-historici "*should also utilize a wider range of methodological approaches, including those from other social sciences*". Hieronder lijken ze ook "*analyses of government and personal archives*" te verstaan (FRIEDMAN & JONES, 2011 : 2-3), want de analyse van de vroege start-ups van bedrijven kan misschien verklaren waarin succes of mislukking van ondernemers gelegen ligt. Waarop P.H. Hansen nog een stapje verder ging met een pleidooi voor verhalende bronnen in ondernemersgeschiedenis, stellende dat "*a cultural and narrative perspective can enrich the business history field*" maar evengoed kan helpen om de ontwikkeling van kapitalisme te begrijpen (HANSEN, 2012 : 693).

De recente publicatie van een "*special issue*" van het tijdschrift Business History, gewijd aan ondernemerschap, met daarin een driedelige focus op hoe ondernemers zich gedragen, in welk milieu ze opereren en welke kansen ze grijpen, lijkt erop te wijzen dat "*entrepreneurship is, once more, now returning to the foreground of business history*" (MASON & HARVEY, 2013 : 6). Zeker gezien de Italiaans-Amerikaanse economete M. Mazzucato het debat met D. North en M. Casson aangaat nu ze de rol van de staat bij innovatie en economische groei hoger heeft ingeschat dan die van de ondernemers (MAZZUCATO, 2011).

Een dergelijke golfbeweging heeft de bedrijfsgeschiedenis in België en Nederland nooit gekend, want de belangstelling voor ondernemers(chap) stond er vanaf de jaren 1960 – met uitzondering van een korte periode in de jaren 1970 – bijna altijd centraal (DE GOEY, 1996 : 44, 63, 65). Nu moet vooraf worden opgemerkt dat er voor wat de Lage Landen betreft nauwelijks ondernemingen uit de 18<sup>e</sup> eeuw werden bestudeerd. Het gros van de onderzoeken heeft ook hier betrekking op de industriële 19<sup>e</sup> en 20<sup>e</sup> eeuwse periode, en binnen de vroegmoderne tijden lijkt het wel alsof er buiten de 16<sup>e</sup>-17<sup>e</sup> eeuw weinig of géén ondernemingen hebben bestaan. Studies over wat men zou kunnen catalogeren als "midden- en kleinbedrijven" zijn daarbij nóg schaarser. Een gebrek aan degelijke complete handelsarchieven ligt als verklaring het meest voor de hand, al vermoed ik dat,

zeker wat Nederland betreft, de fascinatie voor de "Gouden Eeuw" ook ergens mee in het been bijt.

Een discussiebijeenkomst, in 2007 georganiseerd door het Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis en het N.W. Posthumus Instituut, waarvan de bijdragen werden gepubliceerd in het Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis, legde de problematiek van het vakgebied bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis helemaal bloot. Want daaruit bleek dat *"een overmatige nadruk op theoretiseren en econometriseren"* in het kader van *"de professionalisering en internationalisering van het vakgebied"*, tot een *"specialisatie-strategie"* heeft geleid met *"een schier onoverbrugbare kloof"* tussen de economische en de geschiedwetenschap voor gevolg. E.Frankema & J.P.Smits stelden dat economisch-historici "met een probleem van positionering kampen" tussen beide, wegens te ver uiteenlopende onderzoeksmethoden, zodat er een *"fundamenteel verschillende kijk op maatschappelijke processen"* is ontstaan (FRANKEMA & SMITS, 2008 : 94, 96, 114). De vraag werd dan ook gesteld hoe het nu verder moet met het economisch-historisch onderzoek in de Lage Landen.

Volgens J. Touwen lag er een uitweg in een diepere kruisbestuiving tussen economische en sociale geschiedenis, zoals dit in de Verenigde Staten is gebeurd binnen de niet-cliometrische richting van de economische geschiedenis. Zij is, voortmarcherend in de voetsporen van Braudel, een *"interdisciplinaire economische geschiedenis"* geworden, die politieke en sociale theorieën integreert en haar bevindingen empirisch onderbouwt met de kwantitatieve methode, zonder te vervallen in de rigide mathematische modellen van de cliometrie à la Fogel. Hij zag het onderzoeksprogramma BINT voor bedrijfs-geschiedenis in Nederland als een ideale uitgangspositie om dit interdisciplinair economisch-geschiedenismodel op gang te trekken en zo meteen ook het spagaat tussen de cliometrische en niet-cliometrische economische geschiedenis te dichten (TOUWEN, 2008 : 118, 122, 126, 135-136).

In plaats van kritiek te spuien op *"het misbruik van 'instituties' als onderzoeksinstrument"* en *"de overschatting van de econometrische methode"*, moeten we deze ontwikkelingen bekijken als winst, vond M. 't Hart. Ze zorgden voor de *"verwetenschappelijking van het vak"*. Zelfs de tegenkrachten die daartegen ontstonden, in de vorm van het narrativisme van L. Stone (STONE, 1979) of de postmodernistische geschiedenis à la F. Ankersmit (ANKER-SMIT, 1987), betekenden een meerwaarde in die zin dat ze voor een nieuwe trend hebben gezorgd in de jaren 1980, namelijk de toegenomen belangstelling voor cultuurgeschiedenis. De oplossing die Frankema & Smits en Touwen voorstellen, met name dat *"historici de grenzen van hun specialismen moeten overschrijden en meer gaan samenwerken"*, stelde ze, is waardevol maar allesbehalve nieuw want eigenlijk al eerder voorgesteld door DAVIDS, LUCASSEN en VAN ZANDEN (1988) met hun *"pleidooi voor comparatieve ge-*

*schiedenis*". Ze vroeg zich wel af hoe dit praktisch moest worden georganiseerd met die "*hoge bergen publicaties*" en al die elkaar bestrijdende scholen ('T HART, 2008 : 139-146).

J.W. Drukker geloofde daarom meer in een alternatieve aanpak en stelde voor in te zetten op het model van de "evolutionaire economie" (DRUKKER, 2008 : 157). Voor J.L. Van Zanden daarentegen, hoefde de hele zaak niet te worden opgeblazen tot een existentiële kwestie. Het volstond volgens hem het New Institutional Economics-model van North en consorten als basis te behouden, want dankzij de aandacht voor instituties waren er reeds "*bruggen gebouwd naar de sociaal-politieke geschiedenis*" en door het integreren van de factor cultuur zelfs naar de mentaliteitsgeschiedenis. Door die verbreding was er z.i. dus "*eerder sprake van methodologisch pluralisme in plaats van eenzijdige dominantie door de econometrie*". Hij geloofde evenwel dat de wending naar instituties en zachte waarden, gekoppeld aan kwantitatief onderzoek, misschien een springplank kon betekenen naar een "*unified theory of everything*" voor de socio-economische wetenschap (VAN ZANDEN, 2008 : 88, 89, 90).

Het ziet er dus naar uit dat ook in de Lage Landen de hoofden stilaan in dezelfde richting worden gedraaid als deze van de niet-cliometrische tak binnen de Angelsaksische "*Business History*" en van de "*Entrepreneurial History*".

## 1.2 Onderzoek in Nederland

Dit alles gezegd zijnde, heeft het in het kader van mijn onderzoek weinig zin een exhaustieve opsomming te geven van alle publicaties die in dat vakgebied het levenslicht zagen. J. De Vries heeft terzake trouwens de oplijsting gemaakt van álle bedrijfsgedenkboeken en ondernemersverhalen, verschenen in Nederland tot halfweg de jaren zeventig van de 20e eeuw (DE VRIES, 1974). Hij telde er omstreeks 1974 zo'n zeshonderdtal, veelal schrijfsels door "*anonieme personen... en gelegenheidsschrijvers..., zoals romanciers, humoristen en journalisten*" (DE GOEY & DEVOS, 2005 : 60).

F. De Goey overliep de meer wetenschappelijk opgevatte studies door economisch- en bedrijfshistorici in Noord en Zuid omtrent vroegmoderne ondernemers tot halfweg de jaren 1990. In deze maakte hij onderscheid tussen monografieën waarin één bedrijf werd onderzocht - meestal "biografieën" vertrekkend vanuit de levensgeschiedenis en de handelingen van één ondernemer of één familie - en "collectieve biografieën" waarin een groep ondernemers als maatschappelijk fenomeen werd bestudeerd. Comparatieve studies, waarin bedrijven tegenover elkaar worden geplaatst, zo stelde hij vast, komen voor wat betreft de pre-industriële periode in de Noordelijke of Zuidelijke Nederlanden,

wellicht wegens te tijdrovend, helemaal niet voor (DE GOEY, 1996 : 52-59). Enkele studies waren echter behoorlijk baanbrekend, want stuurden het onderzoek pertinent nieuwe richtingen uit en/of veroorzaakten "tendenzen". Andere vormen zinvolle lectuur om de casus Bethune aan te toetsen.

De spits werd voor wat Nederland betreft afgebeten in 1965 door de economisch-historicus P.W. Klein met zijn studie over de Trippen, individuele ondernemers op de Hollandse stapelmarkt in de 17<sup>e</sup> eeuw (KLEIN, 1965). In vergelijking met de voordien reeds verschenen ondernemersgeschiedenissen, grotendeels in de vorm van gedenkboeken (DE GOEY, 1996 : 45), kaderde Klein voor het eerst zijn empirisch onderzoek in een theoretisch concept door te stellen dat de Trippen hun succes te danken hadden aan monopolievorming en dat die praktijk exemplarisch was voor de ondernemers op de Amsterdamse stapelmarkt in de 17<sup>e</sup> eeuwse Republiek. Hij onderschreef hiermee de bevindingen van J. Schumpeter die in "*Capitalism, socialism and democracy*" (1942) had geponeerd dat monopolisering een veel gebruikte praktijk was bij ondernemers en dat dit bijdroeg aan de kapitalistische ontwikkeling (DAVIDS, FRITSCHY & VAN DER VALK, 1996 : 16). Drie jaar later pleitte Klein in een artikel expliciet om in studies vooral te focussen op ondernemersgedrag liever dan op ondernemers an sich (KLEIN, 1968 : 346).

De consensus over de betekenis van Klein voor de bedrijfsgeschiedenis in onze contreien lijkt vandaag de dag aan alle universiteiten in Nederland unaniem <sup>1</sup>. In die periode kreeg zijn voorbeeld echter weinig navolging, op het werk van J.W. Veluwenkamp na over de 18<sup>e</sup> eeuwse Amsterdamse handelsfirma Jan Isaac de Neufville & co (VELUWENKAMP, 1981), waarin hij het representatieve van monopolisering bij de vroegmoderne Nederlandse ondernemers in de buitenlandse handel betwistte. Wel werd de relatie tussen ondernemer en cultuur onderzocht met een bijdrage over Gerrit van der Veen (2<sup>e</sup> helft 18<sup>e</sup> eeuw) en diens "wonderbaarlijk elixer" (FRIJHOFF, 1982) evenals de tribulaties van het ondernemende "echtpaar" Merkman (VOGEL, 1987). Verder bekeek Klein zelf de collectieve impact van Londense ondernemers in Rotterdam (KLEIN, 1984) en J.I. Israël ging in de voetsporen van Sombart <sup>2</sup> na hoe Sefardisch Joodse kooplui in Amsterdam als onderscheiden groep bijdroegen tot Holland's Gouden Eeuw (ISRAËL, 1983).

Nadat in 1992 ook nog zowel J. Th. Lindblad als D.G. Nijman de 17<sup>e</sup> eeuwse Amsterdamse handelaar-ondernemer Louis de Geer verder onderzoek waard hadden gevonden omwille van diens succesvolle industriële bedrijvigheid in Zweden (LINDBLAD en NIJMAN, 1992), hielden Klein en Veluwenkamp een gezamenlijk pleidooi om het belang van on-

---

<sup>1</sup> In Rotterdam : DE GOEY F.M.M., 1996, p. 53 – In Utrecht : GELDERBLOM O. & VAN ZANDEN J.L., 1997, p. 3 – In Amsterdam : LESGER C. & NOORDEGRAAF L., 1999, p. 11.

<sup>2</sup> Zie "theorievorming" deel 1, hoofdstuk 2.1.



dernemersgedrag en dus de rol van de ondernemer in de expansieve groei van de Republiek niet te onderschatten (KLEIN & VELUWENKAMP, 1993). Zij wezen hierbij op de institutionele context van de Hollandse stapelmarkt, voornamelijk tijdens de Gouden Eeuw, waarin de geconcentreerde inspanningen van internationale ondernemers de risico's konden reduceren en tegelijk hun actieradius voor in- en verkoop konden vergroten.

In 1990 had ook reeds L. Noordegraaf zijn ongenoegen geventileerd over het tekort aan aandacht voor "*mensen als denkers en doeners*" in de geschiedschrijving (NOORDEGRAAF, 1990 : 26-27). Samen met C. Lesger – die eveneens pleitte om "*de ondernemer een belangrijker rol te gunnen... dan gewoonlijk het geval is*" (LESGER, 1996 : 74) – zou hij één van de drijvende krachten worden achter de definitieve doorbraak van de belangstelling voor de mens in de economische geschiedenis, gekoppeld aan de betekenis van ondernemers voor de evolutie van sociaal-economische processen en meer specifiek de relatie daarin met allerlei niet-economische factoren. Zij zetten hun schouders onder het onderzoeksprogramma "*Negotie en Nering*" van het N.W.Posthumus Instituut, waaraan historici van nagenoeg alle Nederlandse en enkele Vlaamse universiteiten meewerkten. Dit resulteerde in de uitgave van twee bundels, waarin een veelheid aan aspecten de revue passeerde :

In "*Entrepreneurs & entrepreneurship*" (LESGER & NOORDEGRAAF, 1995) kwamen onder andere de strategieën om risico's te verminderen aan bod (MATHIAS, 1995), de mentaliteit die daarmee samenging (KOOIJMANS, 1995) en de motivaties van met name de Antwerpse handelselite die vooral streefde naar een adellijke titel (DEGRYSE, 1995). De exploten van individuele Hollandse ondernemers en groepen handelaars in het buitenland werden doorgelicht, evenals het wedervaren van buitenlandse ondernemers op het grondgebied van de toenmalige Republiek. En er werd gefocust op technologische vernieuwingen in de brouwersindustrie, de impact van religie op de handelsethiek, netwerking en de relatie van startende ondernemers met de stedelijke overheid .

In "*Ondernemers en bestuurders*" (LESGER & NOORDEGRAAF, 1999) onderzochten niet minder dan 28 medewerkers voornamelijk de consequenties van overheidsbemoeiing op het economische leven van de Republiek. Voor het welslagen van ondernemerschap waren vruchtbare relaties met zowel de centrale als de plaatselijke overheid essentieel, concludeerde KAPPELHOF (1999) in zijn studie over twee Bredase ondernemers. ENTHOVEN (1999) meende dat het Poldermodel, waarbij regenten actief participeerden in handel en/of scheepvaart en kooplieden bestuurders waren, slechts ten dele de wereldwijde handelsexpansie van de Noordelijke Nederlanden na 1590 verklaart, omdat pas de intocht van nieuwkomers uit het Zuiden de nodige contacten, contacten en knowhow binnenbracht die nodig waren voor de opstart van de voorcompagnieën en de VOC.

R. ROMMES constateerde dat in Utrecht kapitalistisch ondernemerschap zich zowel naast als binnen de ambachten kon ontwikkelen, terwijl VELUWENKAMP (1999) benadrukte dat het verwerven van octrooien geen doorslaggevende rol speelde bij het succes van Nederlandse ondernemers. Essentieel was volgens hem de optimalisering van hun concurrentiepositie op de in- en verkoopmarkt. Dat konden ze best realiseren door de combinatie van kennis, ervaring, kapitaalkracht, relaties en doordacht initiatief. Instrumenten daartoe waren markt- en productkennisoptimalisatie door specialisatie en het onderhouden van vaste relaties met leveranciers en afnemers. DAVIDS (1999) onderzocht dan weer hoe de doorbraak van het vrij ondernemerschap al dan niet parallel spoorde met versoepelingen van wettelijke bepalingen in de Europese steden. Hij constateerde dat niemand echt belang bleek te hebben bij deregulering en dat dit slechts enigermate doorbraak in die sectoren waarin in toenemende mate véél kapitaal vereist was.

Los daarvan verscheen intussen nog een artikel over het sociaal kapitaal dat de doopsgezinde Amsterdamse ondernemersfamilie Brants via huwelijkspolitiek wist op te bouwen (WESTERA, 1995) en een derde bundel artikelen onder de titel "*Kapitaal, ondernemerschap en beleid*" (DAVIDS, FRITSCHY & VAN DER VALK, 1996). Het boek verzamelde een reeks bijdragen met betrekking tot de tijd van de Republiek, de industriële periode en de economische betrekkingen tussen Azië en Europa vanaf 1500, bij wijze van Liber Amicorum ter afscheid van P.W. Klein. Hierin toonde DAVIDS (1996) aan dat zowel kleine als kapitalistische ondernemers baat hadden bij stedelijke overheidssteun, en dat het niet uitmaakte of dat via de organisatie van neringen, hallen of gilden gebeurde. LESGER (1996) benutte zijn bijdrage om erop te wijzen dat ondernemers alle truken van de foor gebruiken in hun streven naar welstand, prestige en macht. En VELUWENKAMP (1996) merkte op dat Nederlandse ondernemers hun risico's reduceerden door het vestigen van koopliedenkolonies in het buitenland.

Met deze drie bloemlezingen werden meteen de aandachtspunten duidelijk waarop voortaan zou worden gefocust. Men richtte zich nadrukkelijk op het microniveau, waarin de persoon van de ondernemer centraal stond. De Goey en Veluwenkamp wezen er in een artikel uit 2001 op hoe de studies in het kader van het onderzoeksprogramma "*Negotie en Nering*" een veel bredere definitie van ondernemerschap hanteerden dan de macrobenadering die in de economische geschiedenis van de voorbije decennia veelvuldig was toegepast. Deze bredere kijk, zo stelden zij, sloot aan bij de opvattingen van de Amerikaanse econoom W. J. Baumol <sup>3</sup>, die stelde dat ondernemers zich laten leiden door individuele belangen en dat economische groei dáár een gevolg van is. Ondernemer-

---

<sup>3</sup> Zie "theorievorming" in hoofdstuk 2.1.

schap kon dus maar beter worden bestudeerd door de ondernemer in zijn maatschappelijke context te plaatsen, en naast economische ook culturele, sociale, politieke en religieuze factoren in de studie te betrekken. Daaruit zou dan blijken, volgens Baumol, dat het gedrag van de ondernemer het alfa & omega van de hele zaak is, namelijk zowel oorzaak als gevolg van sociale veranderingen, in tegenstelling tot de visie van Schumpeter die weliswaar de nadruk legde op de economische functie van de ondernemer, maar het daarbij hield. De onderzoeksvragen die er werkelijk toe deden waren volgens De Goey en Veluwenkamp dan ook : Wie waren die ondernemers ? Welke was hun sociaal-culturele, economische, religieuze, geografische en zelfs etnische achtergrond ? Welke strategieën hanteerden ze om hun doel – rijkdom, prestige, macht - te bereiken ? Pasten die strategieën in de mentaliteit van de samenleving waarin ze opereerden ? Hoe droegen hun activiteiten bij tot de algehele economische situatie ? (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2001 : 4-5)

Ondertussen was in 1997 O. Gelderblom samen met economist-historicus J.L. Van Zanden tegen de gang van zaken in de pen geklommen. Men was, in het kielzog van Noordegraaf, fout bezig, zo vonden zij, met die overdreven nadruk op de mens - weze het als individu of in een collectief verband - als oorzakelijke factor in de evolutie van de sociaal-economische geschiedenis. Thema's als de ondernemer als cultuurdrager, motivaties van ondernemers en de sociale netwerken waarin ze opereerden, hadden slechts zin voor zover ze gebaseerd waren op persoonlijke documenten. Ze gingen wél akkoord met de opmerking van Noordegraaf dat in het debat over industrialisatie de mentaal-culturele aspecten te weinig aan bod kwamen, en stelden dat de rol van ondernemers vooral moest worden bestudeerd in het ontstaansproces van handelskapitalisme en de overgang daarvan naar industrieel kapitalisme. Zij keken nog steeds vergeefs uit naar een antwoord op de vraag wat specifiek was voor vroegmodern handelskapitalistisch ondernemerschap, hoe het handelskapitalisme feitelijk ontstond, hoe de overgang verliep van handels- naar industrieel kapitalisme en wat in deze nu precies de economische functie was van ondernemers (GELDERBLOM & VAN ZANDEN, 1997).

Het bleek grotendeels een pleidooi voor dovemansoren, want toen het programma "Negotie en Nering" afgelopen was, startte het N.W.Posthumus Instituut in 1999 een nieuw project onder de noemer "*Ondernemerschap en institutionele context in vergelijkend perspectief*". Hierin zou ondernemerschap nog steeds centraal staan maar wilde men, omdat dit diepgaander vergelijkingen mogelijk maakt, het onderzoek breder opvatten in tijd (-1500 tot heden-) en ruimte (-Europa én Azië-) en het kaderen in een "institutioneel" perspectief. Volgens onderzoeksleiders De Goey en Veluwenkamp was het de bedoeling na te gaan in hoeverre zowel de concrete vormen van instituties, zoals overheid, wetgeving, banken, beurzen, enz., als de meer abstracte vormen, zoals gewoonten en tradities, het gedrag van mensen – individueel of in groep – weet te stroomlijnen. De thematiek bouwde evenwel grotendeels verder op de interactie overheid en ondernemers en op de

internationale netwerken. En ook de onderzoeksvragen draaiden nog steeds rond de motieven, doelstellingen en strategieën van ondernemers. Maar door expliciet aandacht te besteden aan de samenhang van de economische ontwikkelingen met het handelen van ondernemers, dat op zich in belangrijke mate wordt gestuurd door de institutionele omgeving, hoopte men boven het microniveau uit te stijgen en zo een poging te ondernemen om het "micro-macprobleem" op te lossen. Tegelijk bood deze benadering de mogelijkheid om aan te sluiten bij de grote theoretische debatten, zoals dat omtrent de vermeende "superioriteit van het Europese model" en kon er zelfs gedacht worden over vergelijkingen tussen ondernemerschap in Europa en hedendaags ondernemen in Azië (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2001 : 5-15).

Nog vóór het onderzoeksprogramma werd afgerond, verscheen de bundel "*Entrepreneurship & institutions in Europe & Asia 1500-2000*" (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2002). Het boek verzamelde twaalf essays van de hand van een internationaal gezelschap. Uit het ensemble van studies werd geconcludeerd dat de verschillen tussen ondernemers van vroeger en nu, uit Zuid- en Noordwest-Europa, of Azië en Europa, al bij al niet zo denderend groot zijn, want "*there always and everywhere seem to have been people who have produced for the market for a living and they seem to have behaved more or less in the same ways. If there are any big differences they are in the structures and workings of the political powers and the administrative authorities*". Waarna dan weer nieuwe vragen oprezen, namelijk : Op welke manier verschillen die structuren en handelswijzen dan wel ? En wie of wat veroorzaakte die verschillen ? Of, anders gesteld : economische ontwikkeling wordt in grote mate bepaald door het collectieve optreden van individuele ondernemers. Het globale optreden van ondernemers wordt grotendeels bepaald door de institutionele omgeving. Maar wie of wat dan wel die institutionele omgeving bepaalt, blijft tot nader order de vraag (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2002 : 33, 24). Een jaar later werd wél een boek uitgebracht, gewijd aan de Hollandse transatlantische handel 1585-1817 (POSTMA & ENTHOVEN, 2003), terwijl inmiddels ook een werk was verschenen waarin de geschiedenis van Hollands kooplieden en hun internationale handelscompagnieën werd geschetst van de 16e eeuw tot vandaag (JONKER & SLUYTERMAN, 2000).

In 2004 startten B. Blondé en O. Gelderblom alweer onder de vleugels van het N.W.Posthumus Instituut een volgend onderzoeksprogramma : "*Economy and society of the Low Countries in the Pre-industrial period*". De krijtlijnen daarvoor had Gelderblom uitgezet in een lezing tijdens een studiedag van het NEHA in Amsterdam, en neergepend in een gelijktijdig gepubliceerd artikel. Hij overliep daarin wat er de laatste jaren zoal aan studies was verschenen en stelde met genoegen vast dat, naast verder onderzoek naar Hollandse kooplieden tijdens de Gouden Eeuw, inclusief die in het buitenland, de veruiming van het blikveld naar de strategieën van andere types ondernemers zoals boeren (BRUSSE, 1999 en VAN CRUYNINGEN, 2000), ambachtslieden (PANHUYSSEN, 2000 en DECEULAER, 2001) en detailhandelaars (STEEGEN, 1998), de impact van Zuid-

Nederlandse immigranten op de economische ontwikkeling van de Republiek (waaronder GELDERBLOM, 2000), evenals de gegroeide belangstelling voor de industriële sector, heel wat had verduidelijkt over de aard en oorzaken van economische groei en ontwikkeling. Hij gaf toe dat succes en/of falen van een onderneming inderdaad vaak samenliep met economische, politieke en institutionele omstandigheden in een proces van wederzijdse beïnvloeding, zoals Klein en Veluwenkamp in *"The role of the entrepreneur..."* hadden beweerd. Daarom konden studies naar (individuele) ondernemingen belangrijke macro-economische gegevens opleveren.

Dé uitdaging leek hem echter deze te linken aan de kwestieuze debatten. Enerzijds dat rond de vermeende "moderniteit van de Nederlandse economie vóór 1800", dat op gang werd gebracht door DE VRIES & VAN DER WOUDE in *"Nederland 1500-1815"* (1995). Anderzijds dat rond de doelmatigheid van de diverse "instituten", in aansluiting met de nieuwe institutionele economie van o.a. D. North. Instituten verschillen namelijk naargelang de regio, de sector, enz. en zorgen derhalve voor verschillen in mogelijkheden. Tenslotte dat naar het verband tussen staatsvorming en economische groei, in navolging van economisch historici zoals Wallerstein, Brenner, North en Epstein, die zich allemaal bewust waren van de wederzijdse beïnvloeding van politiek en economie. Met het verschijnen van *"Ondernemers en bestuurders"* was er onderhand wel voldoende materiaal omtrent hun verhouding, zo stelde hij, maar er was nood aan Engelstalig vervolgonderzoek dat internationale vergelijking mogelijk maakte. Het onderzoeksprogramma schoof nadrukkelijk de Lage Landen naar voren als voornaamste *case-study* in internationale debatten omtrent economische en sociale veranderingen in pre-industrieel Europa. Bovendien was nog niet onderzocht hoe het bevoordelen van de belangen van één groep economische actoren deze van andere groepen tegelijk kon benadeligen en welke de economische consequenties daarvan waren (GELDERBLOM, 2002).

Sindsdien verscheen onderzoek van DAVIDS (2008) met betrekking tot de *"Dutch Atlantic connections"* en *"The ascent of the Frisians"* van VELUWENKAMP (2009) omtrent de oorsprong van het ruimere Nederlandse commerciële systeem. Het themanummer *"Globalisering en Geschiedenis"* van het Tijdschrift voor Sociale en Economische geschiedenis (2007/3) toonde aan hoe sterk de interesse van sociaal-economisch historici uitging naar verankering bij de dominante internationale debatten. Omgekeerd introduceerde de Amerikaanse sociologe J. Adams een opgemerkt nieuw concept, nl. dat van de "familiale staat" om het samensmelten van de regentengeslachten in de Nederlandse Republiek met de klasse van hun handelskapitalisten te duiden (ADAMS, 2005). En de in Nederland geboren Amerikaanse economisch-historicus J. De Vries verruimde zijn in 1994 gelanceerde *"industrious revolution"*-concept als verklaring voor economische groei in de pre-industriële periode in een nieuw boek (DE VRIES, 2008), waarin hij de motor ervoor linkte aan de verandering in consumptievoorkeuren van huishoudens.

Uit de publicaties die de laatste jaren verschenen, blijkt echter dat, althans voor wat betreft de vroegmoderne tijden, de thematiek ook eigenzinniger keuzes volgt. A. Wegener-Sleeswijk werkte haar doctoraat rond Franse wijn in de 18<sup>e</sup> eeuwse republiek af, gekaderd in de institutionele dynamiek en de herstructurering van de markt (WEGENER-SLEESWIJK, 2006). Maar dat enerzijds "het winkelbedrijf" (LESGER, 2007) en anderzijds vrouwelijke ondernemers in de Noordelijke Nederlanden in de 17<sup>e</sup> en 18<sup>e</sup> eeuw (VAN DEN HEUVEL, 2007) sterker in het plaatje betrokken worden, wijst op voortdurende kenteringen in onderzoekspistes. Zo werd ook de rol van vrouwelijke arbeidsters in de vroegmoderne Nederlandse spinnerijen onderzocht (VAN NEDERVEEN MEERKERK, 2007) en op een congres van de Vlaams-Nederlandse Vereniging voor Nieuwe Geschiedenis in Bergen-op-Zoom op 21 september 2007 werden 16e-17e eeuwse kooplieden bestudeerd in relatie tot hun culturele leven. Hierbij kwam de uitwisseling van cultuur ter sprake, naast die van goederen en informatie, binnen de internationale handelsnetwerken. De voordrachten werden gebundeld in een boek (VAN GELDER & MIJERS, 2009). Onlangs voegde O. Gelderblom zelf een nieuw element toe aan het onderzoek naar de impact van instituties, door een studie te wijden aan de competitie tussen de handelssteden Brugge, Antwerpen en Amsterdam. Deze wedijver tussen "*cities of commerce*" leidde tot de creatie van stedelijke instellingen die de handelaars hielpen beter om te gaan met de risico's van hun vak en zo hun zaken succesvoller uit te bouwen (GELDERBLOM, 2013).

Los daarvan verschenen in Nederland al die tijd tal van artikelen en boeken die terugkoppelen naar het bredere theoretische kader waarbinnen de bedrijfsgeschiedenis wordt opgebouwd. Ze leveren vaak géén rechtstreekse info met betrekking tot vroegmodern ondernemerschap, omdat ze grotendeels de 20e eeuw als tijdskader hebben, maar brengen evengoed inzichten die bruikbaar zijn voor bedrijfshistorici die er onderzoek naar voeren. Zo toont bijvoorbeeld de dissertatie van S. Wennekers aan dat er géén totaalbeeld kan worden geconstateerd voor ondernemers en er dus géén eenduidige definitie kan worden geformuleerd (WENNEKERS, 2006).

In deze context is het van belang te wijzen op het onderzoeksprogramma "*Het Bedrijfsleven in Nederland in de twintigste eeuw*" (BINT) dat in 2002 van start is gegaan. De universiteiten van Utrecht, Rotterdam en Eindhoven werken hierin samen om de onderzoeksresultaten die vaak "weggestopt" zitten in bedrijfsmonografieën duidelijker naar voren te brengen. Ze hopen op die manier, vervat in zeven thema's, de belangrijkste ontwikkelingen in kaart te brengen die het Nederlandse bedrijfsleven hebben gekenmerkt. Inmiddels werden vijf thema's uitgewerkt en gepubliceerd. Deel 1 onderzocht hoe het bedrijfsleven in Nederland is georganiseerd (VAN GERWEN & DE GOEY, 2008). Deel 2 belichtte de wederzijdse beïnvloeding tussen Nederlandse en buitenlandse multinationals (SLUYTERMAN & WUBS, 2009). Deel 3 onderzocht de wisselwerking tussen concurrentie en concentratie binnen het Nederlandse bedrijfsleven (BOUWENS & DANKERS, 2012) en

een vierde deel bekeek de verhoudingen tussen werkgevers en werknemers (NIJHOF & VAN DEN BERG, 2012). Het laatste deel benadrukte hoe belangrijk kenniscirculatie is om succesvol te kunnen inspelen op wijzigingen in de markt (DAVIDS, LINTSEN, VAN ROOIJ, 2013). Helaas wordt het onderzoeksveld beperkt tot de 20e eeuw.

### 1.3 Onderzoek in België

De belangstelling voor ondernemers is in Nederland de laatste jaren dus enorm gegroeid én de thematiek errond heeft zich in diverse richtingen verruimd. België laat een gelijkaardige ontwikkeling zien, al liggen de accenten enigszins anders en is de interesse voor bedrijfsgeschiedenis op een heel andere manier tot stand gekomen.

Concreet, zo merkte A. Thijs in 1989 op in een artikel, begon de feitelijke wetenschappelijk verantwoorde ondernemersgeschiedenis in België reeds in de 19<sup>e</sup> eeuw met een studie over Christoffel Plantijn (ROOSES, 1882). De auteur maakte daarbij gebruik van bedrijfsarchieven, toonde aan hoeveel relevante informatie inzake de meest uiteenlopende aspecten van het leven van een handelaar zo'n archief bevat, wees op de impact van het individu en diens persoonlijke capaciteiten voor een succesvolle onderneming, maar focuste eerder op Plantijn als "cultuurdrager" (= ambassadeur voor de Scheldestad) dan als "ondernemer".

Toen J.A. Goris (Marnix Gijsen) dik veertig jaar later zijn proefschrift verdedigde over de Mediterrane kooplieden in het 16<sup>e</sup> eeuwse Antwerpen (GORIS, 1925), betreurde hij dat hij geen bedrijfsarchief ter beschikking had zoals M. Rooses en ook R. Ehrenberg wél had gehad voor zijn werk over de Fuggers. Het doctoraat in kwestie was nochtans baanbrekend, stelde Thijs, omdat Goris ruim aandacht besteedde aan de mentaliteit en zelfs de moraal van de betrokken handelaars. Dat opentrekken van het kader waarbinnen bedrijven opereren, had M. Huisman ook reeds gedaan in zijn studie van de "Oostendse Compagnie" (HUISMAN, 1902), gebaseerd op het desbetreffende in Antwerpen bewaarde privéarchief, waarin hij het verhaal van deze collectieve onderneming plaatste in een bredere sociaal-politiek-economische context (THIJS, 1989 : 33-34).

Tijdens het interbellum deed L. Michielsen voor zijn licentiaatsverhandeling aan de Gentse universiteit onderzoek naar de 18<sup>e</sup> eeuwse Antwerpse bankier-negotiant Charles Proli (MICHIELSEN, 1934), maar hij was nagenoeg de enige die in die tijd belangstelling toonde voor ondernemerschap. Datzelfde jaar verscheen wél een werk van J. Denucé, dat enkele Italiaanse koopmansgeslachten belichtte in Antwerpen tijdens de periode van de 16<sup>e</sup> tot 18<sup>e</sup> eeuw (DENUCE, 1934).

In het eerste decennium ná de oorlog werkten aan de universiteit in Gent een koppel studenten rond internationale handel, de ene gericht op handel vanuit Gent in de 17<sup>e</sup> en de andere vanuit Brugge in de 18<sup>e</sup> eeuw. Hun studiegenoten in Leuven bekeken de Antwerpse handel (16<sup>e</sup>-17<sup>e</sup> eeuw), het tabaksbedrijf in het 18<sup>e</sup> eeuwse Brabant en de textielnijverheid in Sint-Niklaas tijdens de 18<sup>e</sup> en 19<sup>e</sup> eeuw, terwijl M.J. Van Nuffelen doceerde met een studie van het Antwerpse zijdebewerksambacht (16<sup>e</sup>-18<sup>e</sup> eeuw) en J. Demey promoveerde met werk over de Ieperse lakennijverheid. Maar gegevens omtrent individuele ondernemers kwamen daarbij niet of nauwelijks aan bod.

Een mijlpaal in de Belgische ondernemersgeschiedenis - dat onlangs nog terecht "*déjà un livre de 'business history'*" werd genoemd (WATELET, 2005 : 92) - vormt het werk van P. Lebrun, dat kort na de Tweede Wereldoorlog verscheen, over de wolindustrie in de regio Verviers tijdens de overgang van de vroegmoderne naar de nieuwste tijden (LEBRUN, 1948). Hoewel het hier een sectoriële analyse betrof, grotendeels focussend op de industrialisering van de lakenproductie binnen de Vesderregio, maakte Lebrun veelvuldig gebruik van bedrijfsdocumenten en bekeek hij de rol van de verschillende individuele ondernemers in de evolutie van dat economische proces. Hij legde onder andere de netwerken bloot tussen de betrokkenen, en de hiërarchieën tussen vaak familiaal verbonden clusters handelaars en/of fabrikanten binnen het milieu.

Daarna was het wachten op de doctoraatsverhandeling van W. Brulez over de Della Failles - een Antwerpse firma, actief in de internationale handel tijdens de 16<sup>e</sup> eeuw (BRULEZ, 1957). Het is dit werk dat algemeen wordt aanzien als de definitieve *take-off* van de ondernemersgeschiedenis in België. Brulez spoorde hierbij nadrukkelijk in de voetstappen van de grote Belgische voorganger van de sociaal-economische historici H. Pirenne, die zich niet inliet met de geschiedenis van afzonderlijke ondernemingen, maar "*globale inzichten*" zocht "*in recurrente, collectieve verschijnselen*" (THIJS, 1989 : 32). Hij zocht dus vooral naar algemene tendenzen in de economische ontwikkeling, en vond "*dat de conclusies voor één firma, al zijn ze dan ook steeds geldig voor meerdere ondernemingen, moeilijk kunnen gewaardeerd worden wat hun algemene draagwijdte betreft; men kan zelden met zekerheid weten, in hoeverre de bestudeerde zaak representatief is*" (BRULEZ, 1959 : vi-vii).

Thijs stelde dat er daarna - op een "*aantal thesissen over handelsondernemingen uit de 17<sup>e</sup> en 18<sup>e</sup> eeuw*" na - in België feitelijk maar weinig aan bedrijfsgeschiedschrijving was gedaan. G. Jacquemyns had in de jaren 1960 de verklaring daarvoor gezocht in het ontbreken of ontoegankelijk zijn van bedrijfsarchieven, ging hij verder, maar het Antwerpse stadsarchief beschikte toch over een rijke collectie handelspapieren van diverse gefailleerde ondernemingen uit de 16<sup>e</sup> en vooral 17<sup>e</sup>-18<sup>e</sup> eeuw in de "*Insolvente Boedelskamer*" ? Sindsdien had H. Coppejans-Desmedt "*ruim duizend archieven van grotere en kleinere omvang*" bijeengebracht in het Rijksarchief en het Gentse Stadsarchief beschikte over bedrijfsarchief van de katoenindustrie, zodat dit argument z.i. niet langer opging. Als re-



denen hiervoor zag hij veeleer : een tekort aan enthousiasme voor het onderwerp aan de Belgische universiteiten, een gebrek aan economisch-technische vorming bij historici en/of gebrek aan historische belangstelling bij economen, en de schrik voor het vele werk omwille van de omvang van bedrijfsarchieven. Bovendien, zo stelde hij nog, waren enkel grote ondernemingen geïnteresseerd in hun eigen bedrijfsgeschiedenissen, die ze dan prachtig ingebonden konden uitdelen als relatiegeschenken, maar hadden ze onvoldoende vertrouwen in historici om dat professioneel te laten aanpakken (THIJS, 1989 : 34-39).

Hoewel begrijpelijk omdat hij zelf zéér productief was in het ondernemersgeschiedenis-domein, lijkt het oordeel van Thijs nogal streng, want na Brulez volgden de studies mekaar met een zekere regelmaat op. In stricto sensu had hij natuurlijk wél gelijk : het lijstje met publicaties terzake was, zeker vóór 1989, niet bijster lang én ook een oogst, op dertig jaar tijd, van 11 thesissen en doctoraten in Leuven en 15 in Gent, waarin vroegmoderne "firma's" of "ondernemers" in de ruimste zin werden belicht, op een totaal van ruim 3000 verhandelingen, was inderdaad niets om lyrisch over te doen. Bovendien bleek de situatie er, twintig jaar later bij de overstap naar het Bachelor-Mastersysteem, volgens onze eigen check-up nog niet zoveel op verbeterd : ondanks een exponentiële groei van het aantal geschiedenisstudenten, zaten we in 2008 aan 18 bedrijfsonderzoeken in Leuven en 32 in Gent. Daarbij moesten in Leuven wel een 30-tal en in Gent minstens 40 collectieve of sectoriële analyses over handel en enkele nijverheidssectoren worden gevoegd <sup>4</sup>.

Het valt hierbij op dat reeds vanaf het prille begin veruit het vaakst Antwerps ondernemerschap werd onderzocht. Van alle thesissen die tussen 1934 en 2011 in Leuven en Gent werden neergepend, heeft een kwart de Scheldestad als onderwerp. Daarnaast behandelen Leuvense onderzoeken diverse Vlaamse, Brabantse en Limburgse steden. Gentse studenten werken in één op de vier gevallen rond Gentse bedrijvigheid, hebben daarnaast oog voor Oudenaarde, Turnhout, Brussel of Kortrijk, maar focussen tamelijk veel op Brugge of Oostende. Het opleidingsvak Maritieme Geschiedenis is daar wellicht niet vreemd aan.

In dat relatief kleine aanbod bevindt zich best wel interessant onderzoek. Samenvattend was er, voor wat de collectieve benaderingen betreft, belangstelling voor de bierbrouwersindustrie, jenever, baksteen, suiker, leder, allerlei soorten textiel – inclusief Ouden-

---

<sup>4</sup> Voor UGent kan men via [http://cartogis.ugent.be/bdewit/thesis\\_geschiedenis/index.php](http://cartogis.ugent.be/bdewit/thesis_geschiedenis/index.php) de volledige lijst licentiaat-, master- en doctoraatsverhandelingen geschiedenis vanaf 1891 tot 2011 raadplegen. Voor de KU-Leuven consulteerden we op 11.5.2011 de lijst geschiedenisverhandelingen tot 2008 via <http://www.arts.kuleuven.be/verhandelingen>.

aardse tapijten -, tabak, paarden, wijn, papier en molenaars, drukkers en edelsmeden. We vermelden, in het kader van deze verhandeling, in het bijzonder deze over de Gentse linnenindustrie in de 17e eeuw (BASTIN, 1961) en de Gentse textielhandel in de 18<sup>e</sup> eeuw (MEERSSCHAUT, 1996) evenals de doctoraalproefschriften over de textielnijverheid in Antwerpen 16e-18e eeuw (THIJS, 1978) of Brugge 17e-18e eeuw (VERMAUT, 1974) en over de vroegmoderne Vlaamse handelsrelaties met Cadiz (STOLS, 1965 en EVERAERT, 1969). Maar ook de dissertaties van K. Degryse, H. Greefs en J. Puttevils over hoe Antwerpse kooplieden respectievelijk hun fortuin opbouwden (DEGRYSE, 1985), bijdroegen tot de economische groei in de eerste helft van de 19e eeuw (GREEFS, 2004) en internationaal hun opmars bewerkstelligden in de "gouden" 16e eeuw (PUTTEVILS, 2012), horen in dat rijtje thuis.

Daarnaast ontstonden een hele reeks *case studies* met betrekking tot firma's of individuele ondernemers, waarvan de meerderheid zich situeert in de 18<sup>e</sup> eeuw. Naast onderzoek naar allerlei handelshuizen, al dan niet bedrijvig in specifieke sectoren zoals kant, wol, linnen, tapijten, diamant, buskruit of huiden, was er veel interesse voor kooplieden die handel dreven met Spanje of de koloniën. We wijzen in deze categorie met name op de licentiaatsstudie over de Gentse linnennegotianten De Potter (DE CONINCK, 1999) evenals twee doctoraten, met name van R. Baetens over de 17e eeuwse firma De Groote in Antwerpen (BAETENS, 1972) en E. Meel over de Engelse zakenman James Dormer in Antwerpen een eeuw later (MEEL, 1986).

Verder werden er licentiaatsstudies gewijd aan 18e eeuwse bankiers, waaronder H. de Crumpipen in Brussel, J. Legrelle in Antwerpen of de Gentse Vilain XIII in Parijs, waarbij W. De Smedt promoveerde met onderzoek naar de Antwerpse bankier Charles Proli (DE SMEDT, 1980). En recenter werd de bekende Oostendse rederfamilie Hoys voor het eerst onder de loep genomen (VAN RENTERGHEM, 2001). Verhandelingen omtrent feitelijke (proto)industriële ondernemers bleven beperkt tot die van H. Soly over de 16e eeuwse Antwerpse brouwer Gilbert Van Schoonbeke (SOLY, 1967 en 1973) en deze over de Brusselse katoenbaron Frederik Romberg (CLAESSENS, 1996).

Aan de Vrije Universiteit Brussel begeleidde J. Craeybeckx in de jaren 1970, begin 1980 de proefschriften van KONINCKX (1970) over de Oostendse koopman André Jacques Flanderin, van DE PEUTER (1972) over de Brusselse handelaar Pedro Dux, van VILEYN (1970) over Louis Bernaert's bedrijvigheid binnen de Oostendse Compagnie en van HAVEN (1981) over de familie Jacopssen en hun sociale promotie van handelaars naar adel. Daarna was het vooral H. Soly die vanaf de jaren 1990 als promotor het onderzoek van studenten op "ondernemers" richtte, zij het meestal gekaderd in studies over de ambachten waarbinnen ze resorteerden. Zo kwam onder zijn hoede onderzoek klaar over bakkers, meerseniers of goud- en zilversmeden in Brussel, kuipers, schoenmakers, huidevetters en molenaars in Antwerpen, schrijnwerkers in Brugge, visverkopers in

Mechelen en kramers in Maastricht. Hij liet de tabaksverwerking onderzoeken in de Oostenrijkse Nederlanden, de Mechelse textielnijverheid, de bierbrouwerij te Aalst, maar ook de relatie van 17<sup>e</sup> eeuwse brouwers met de politiek en de verandering in de tewerkstelling binnen de Gentse 18<sup>e</sup> eeuwse textielnijverheid, glasblazerijen en suikerraffinaderijen. K. Van Honacker begeleidde onderzoek naar het Brusselse brouwersambacht in de 18<sup>e</sup> eeuw en C. Lis naar de situatie bij 18<sup>e</sup> eeuwse vissers te Nieuwpoort. R. De Peuter steunde in die tijd het enige onderzoek naar een individuele ondernemer, nl Julien Depestre (WILLEMSSEN, 1999).

Ook aan de Universiteit Antwerpen werd sinds de uitbreiding van de geschiedenisopleiding met licenties en de oprichting van Centra voor Stadsgeschiedenis en Bedrijfsgeschiedenis, onderzoek gedaan rond ondernemerschap, getuige dat naar de suikerraffinaderij de Belle (MEYS, 2006). Sindsdien lijkt de belangstelling opnieuw wat geluwd. Aan geen enkele universiteit wordt momenteel het onderzoek naar vroeg-moderne bedrijfs- of ondernemersgeschiedenis oprecht gestimuleerd. Het onderwerp past allicht wel binnen het aanbod sociaal-economische geschiedenis van een aantal professoren, maar enkel voor de periode ná 1800 schuiven P. Scholliers aan de VUB en E. Vanhaute en J. Mercelis bedrijfsgeschiedenis als onderzoeksveld voor masterscripties specifiek naar voren.

Naast het onuitgegeven werk, werden bovendien diverse studies gepubliceerd, zowel in wetenschappelijke tijdschriften als in boekvorm. A. Thijs nam er zelfs een hele reeks voor zijn rekening : variërend van onderzoek in het Antwerpse naar allerlei soorten ververs, de textielondernemer Jan Nuyts of ingeweken Hondschootse saaiwevers, naar meer algemene studies omtrent de zijdenijverheid of de textieldrukkerij. In 1987 werd ook zijn doctoraatsverhandeling uitgebracht die de hele textielnijverheid in het vroeg-moderne Antwerpen beschreef (THIJS, 1987). Het was in datzelfde jaar dat C. Lis & H. Soly een monografie wijdden aan de firma De Heyder & co in Lier (LIS & SOLY, 1987). Het opzet van deze studie was de evolutie van dit bedrijf in zoveel mogelijk facetten te bestuderen in het licht van de overgang van traditioneel naar industrieel ondernemerschap. Voordien had H. Soly ook al zijn bevindingen omtrent de motieven van aan-nemer-brouwer Gilbert Van Schoonbeke gepubliceerd. Daarin stelde hij zich de vraag hoe "modern" zo'n pre-industriële handelskapitalist uit de 16<sup>e</sup> eeuw feitelijk was, en bekeek hem nadrukkelijk in zijn sociaal-economische context (SOLY, 1968 en 1977).

Ondertussen werden ook de proefschriften over het naar de Republiek der Verenigde Nederlanden migrerende handelshuis De Groote (BAETENS, 1976) en het faillissement van Charles Proli (HOUTMAN – DE SMEDT, 1983) gedrukt. Naast het schetsen van een "*psychologisch-sociaal portret*" werden in dat laatste de verschillende domeinen waarin Proli actief was bedrijfstechnisch geanalyseerd, inclusief zijn internationaal netwerk en zijn betrokkenheid bij de economische politiek van de Oostenrijkse overheid. Nieuw was

wel dat, om het "rendement" van zijn bedrijvigheid te kunnen bepalen, gepoogd werd de beschikbare grootboeken en journalen om te zetten naar een moderne boekhouding met balansen. Grote handicap voor het schrijven van deze bedrijfsmonografie bleek evenwel het ontbreken van *"een coherente reeks (zaken)-correspondentie"* (idem : 7, 8).

De lijst verschenen artikels over ondernemerschap is doorheen de jaren flink aangegroeid en heeft zich eindeloos gediversifieerd. Er werden studies uitgebracht over de firma Van Colen (BAETENS, 1960), de onderneemster Anna Janssens (SOLY, 1969), de koopman Jan Gamel (DE SMEDT, 1971), de koopman-tapissier Cornelissen (DUVERGER-VAN DE VELDE, 2004) en de zijdelakenkoopman Hugens (DE STAELEN, 2005), allemaal in Antwerpen. Maar evengoed werk omtrent het wedervaren van de Brusselse handelaar Pedro Benedicto Dux (DE PEUTER, 1973) en dat van koopman Andreas Flanderin (KONINCKX, 1973) of handelaar-reder Guillaume De Brouwer in Oostende (PARMENTIER, 1993). In Brugge werden een ceramiekfabriek (LENDERS, 1978) en een suikerraffinaderij (VAN DEN ABEELE, 1995) bestudeerd. In Mechelen een hoedenmanufactuur (ADRI-AENSEN, 1986) en in Leuven een faiencebedrijf (VAN BUYTEN, 1973).

Meer collectief werd de zoetwatervisteelt in Brugge onderzocht (VAN NIEUWENHUYSE, 1979), de glasnijverheid en de suikerraffinaderijen in Gent (VAN HEESVELDE, 1990 en 1993), de relatie tussen ondernemers en spinners in de streek van Aalst (VERMOESEN, 2006), deze van Aalsterse herbergiers met hun klanten (VERMOESEN, 2009/2), de evolutie van de Aalsterse binnenschippers van transporteur naar handelaar (VERMOESEN, 2009) en de handel en onderlinge relaties van diamanthandelaars (GREEFS & VANNESTE, 2013). In Wallonië werd een dynastie edelsmeden uit het Luxemburgse van naderbij bekeken (MOOR, 1992), in de Noorderkempen een groep tingieters-koperslagers, de zogenaamde "teuten" (BLOEMEN, 1988) en in Brussel de kapitaalkrachtige ambachtsmeesters in de bouwsector (HOREMANS, 2013). Men bestudeerde het wedervaren van naar de Noordelijke Nederlanden migrerende Zuidnederlandse kooplieden (BRULEZ, 1960 en BRIELS, 1985), hoe Brabantse handelaars in Duitstalig Lotharingen te werk gingen en hoe Westfaalse of Ierse kooplieden dat deden in de Zuidelijke Nederlanden (HEMMERT, 1995 - REININGHAUS, 1990 en PARMENTIER, 2005 en 2006). In die categorie verschenen eerder reeds doctoraatsverhandelingen over Zuidnederlandse handelaars mét of ín Spanje (STOLS, 1971 en EVERAERT, 1973).

Daar kwam de op zijn doctoraat gebaseerde prosopografische studie bij van J. Parmentier rond Oostendse negotianten, specifiek bedrijvig in de internationale maritieme handel (PARMENTIER, 2004). Hierin overloopt hij het curriculum van tientallen kooplieden en ondernemers waardoor zij één voor één een gezicht krijgen. Tegelijk legt hij de diversiteit van hun persoonlijkheden bloot en toont hij hoe zij in al die verscheidenheid aan ambities, dynamiek en gemaakte keuzes nauwelijks een éénheid vormden binnen die overzeese handelswereld. Recenter verscheen de verhandeling van J. Puttevils over

de commerciële emancipatie van de autochtone negotianten tijdens Antwerpens "gouden eeuw", 1480-1585. Hij focuste hierbij op ondernemers mét kapitaal, die zich profileerden als bemiddelaars bij in- en export van zowel voedingswaren, grondstoffen als afgewerkte producten en participeerden in de lange afstandshandel, en beklemtoonde hun economisch belang (PUTTEVILS, 2015). In de marge van al dat ondernemerschap kwam de problematiek rond het "verraad van de burgerij" aan bod (SOLY, 1973/2 en DEGRYSE, 1977), evenals beschouwingen omtrent het "gezelschapsleven" van pre-industriële ondernemers in Antwerpse kringen (GREEFS, 1992). En K. Degryse maakte een sociaal-economische studie specifiek over de Antwerpse financiële elite (DEGRYSE, 1994).

Anderzijds valt ook heel wat te leren uit onderzoeken naar regio's of steden waarin het optreden van ondernemers een rol van betekenis speelde. Zo mag de impact van Lebrun op het opborrelen van de belangstelling voor bedrijfsgeschiedenis in België zeker niet worden onderschat. Niet dat die interesse onmiddellijk vruchten afwierp, want het was pas R. De Peuter die het genre met zijn doctoraatsverhandeling rond negotianten en entrepreneurs in Brussel opnieuw op de kaart zette (DE PEUTER, 1994). Ook in dit werk viel het heterogene karakter van handelaars en ondernemers op : uiteraard omdat hij ondernemerschap bekeek in differente sectoren, zoals de handel in graan en wijn, evenals de productie en verhandeling van suiker, tabak, en textiel, maar ook omwille van de uiteenlopende manier waarop zij het ondernemen zelf opvatten.

Met een dergelijk palmares, krijgt men de indruk dat de ondernemersgeschiedenis in België nu stilaan wel de geheimen rond vroegmodern entrepreneurschap moet hebben ontsluit. Toch is die indruk bedrieglijk, want aan substantieel onderzoek ten gronde naar één ondernemer, firma of familie van vroegmoderne ondernemers, gebaseerd op feitelijk handelsarchief, vindt men er tot op de dag van vandaag géén tien. De vraag stellen waarom precies grondiger onderzoek naar specifiek 18<sup>e</sup> eeuwse ondernemers achterbleef is dus in wezen nog steeds legitiem. Misschien mocht aanvankelijk een verklaring worden gezocht in het ontbreken van enig instituut om bedrijfsarchieven te verzamelen en te bewaren (DE GOEY & DEVOS, 2005 : 64). Paperassen met betrekking tot gefailleerde bedrijven, zoals voorhanden in de "Insolvente Boedelskamer", zijn ook niet direct van die aard om waaiers aan redenen voor het "succes" van bedrijven te vinden. Gebrek aan interesse, kennis of moed bij collega's, zoals A. Thijs vermoedde, lijkt mij aannemelijk maar niet evident. Want handelsarchieven doorploeteren vraagt inderdaad véél tijd waar de meeste jonge doctorandi niet over beschikken, maar gebrek aan interesse ?

De laatste decennia was er immers een duidelijke kentering merkbaar, met name omdat de samenwerking tussen diverse Vlaamse universiteiten en het Algemeen Rijksarchief binnen de Vlaamse vereniging voor Bedrijfsgeschiedenis stilaan vruchten begon af te

werpen. Deze vereniging, opgericht in 1993, stelt zich namelijk tot doel wetenschappelijk bedrijfsonderzoek te bevorderen en bedrijfsarchieven te bewaren en beter toegankelijk te maken (DE GOEY & DEVOS, 2005 : 66, 72 voetnoot 58). Interesse is er nu dus zeker, al gaan de benaderingen van projecten, licentiaatsverhandelingen en doctorale dissertaties verschillende richtingen uit.

Sinds het verschijnen van "*Dictionnaire des patrons en Belgique*" (KURGAN-VAN HENTEN-RYK e.a., 1996), waarin werd gepleit voor intensere focus op "ondernemers", is zelfs de belangstelling voor de specifieke micro-benadering volop aan het doorbreken. Alleen spreken we dan toch nog altijd voor het merendeel over studies met betrekking tot de Nieuwste en zelfs Hedendaagse Tijden en gaat het dus vaak om "industriëlen". Ook aan de Université Libre de Bruxelles werd in diezelfde periode enthousiast gefocust op het thema "kleine en middelgrote ondernemingen", maar betroffen de meeste inspanningen hieromtrent eveneens 19<sup>e</sup> eeuwse voorbeelden.

Daarom ligt dé verklaring voor de magere oogst aan feitelijke ondernemersbiografieën of bedrijfsanalyses omtrent 18<sup>e</sup> eeuwse ondernemerschap, in het bijzonder binnen midden- en kleinbedrijven, m.i. in het simpele ontbreken van bruikbare en voldoende gestoffeerde handelsarchieven. Het speelde alvast H. De Smedt herhaaldelijk parten bij haar onderzoek naar Charles Proli (HOUTMAN - DE SMEDT, 1983). De Goey denkt ook in die richting, en situeert dat probleem trouwens zowel in België als in Nederland (DE GOEY, 1996 : 63). Het is niet eens verwonderlijk, want deze van kleinere bedrijfjes werden allicht vaak te onbelangrijk bevonden om te bewaren, hoe indrukwekkend de persoonlijke prestaties van een ondernemer die niet tot de commerciële elite behoorde ook waren. En hun succesvollere collega's uit de toplagen van de burgerij waren, voor wat behoud van hun bedrijfsarchieven betreft, evengoed afhankelijk van de familiale trots van hun nazaten en hún bereidheid om die oude schatten-op-zolder zorgvuldig van generatie op generatie door te geven. En dan spreken we nog niet van allerhande rampen en tegenslagen die zo'n kwetsbaar archief ongewild konden belagen. Het overkwam blijkbaar ook het handelsarchief "Bethune & Fils", vermits in de reeksen inkomende correspondentie nogal wat brieven ernstig door waterschade zijn aangetast. Vandaar trouwens het uitzonderlijke belang voor het vroegmodern onderzoek van het grotendeels wél intact bewaarde handelsbestand Bethune.

Het lijkt mij tevens één van de redenen waarom aan onze universiteiten de laatste jaren volop academische projecten rond allerhande thema's "in de marge" van ondernemerschap werden opgezet. Zo mondde de intensieve focus van de Vrije Universiteit Brussel op de omkaderende instellingen waar ondernemers zich mee geconfronteerd zagen, met name de ambachtsgilden, uit in de publicatie van een aantal bundels onder redactie van C. Lis en H. Soly. Na "*Werken volgens de regels*" (LIS & SOLY, 1994), verscheen "*Werelden van verschil*" (LIS & SOLY, 1997), waarin H. Deceulaer uitweidde over oneerlijke con-

currentie binnen de textielsector en de verschillen tussen "rijke" en "arme" textielproducenten bloot legde. Het project rond de ambachtsgilden werd zelfs uitgebreid naar Nederland, waarbij nog een bundel werd gepubliceerd (PRAK, LIS, LUCASSEN, SOLY, 2006) en twee doctoraalscripties over de relatie ambachten-kleermakers in respectievelijk de Noordelijke en de Zuidelijke Nederlanden mogen worden gecatalogeerd (PAN-HUYSEN, 2000 en DECEULAER, 1998-2001). In samenwerking met de Universiteit Antwerpen én die van Cornell (New York) werd *"Learning on the shop floor"* uitgegeven, dat eveneens studies in verband met aspecten van het neringwezen verzamelde (DE MUNCK, KAPLAN & SOLY, 2007). En in Antwerpen verdedigde R. De Kerf zijn scriptie waarin hij de circulatie van technische kennis in het Antwerpse ambachtswezen in de periode 1500-1800 onderzocht op basis van de casussen kuipers en edelsmeden (DE KERF, 2013).

Daarnaast werkten onderzoekers aan de VUB evenals aan de UA rond een ander type "instituten", nl. netwerken van ondernemers. Zo verscheen er een artikel van H. Greefs omtrent de relatienetwerken van de Antwerpse zakenelite in het begin van de 19e eeuw en de impact daarvan op de divergerende keuzes die zij maakten (GREEFS, 2008). In een bijdrage in het *Liber amicorum* voor C.Lis & H. Soly, beschreef zij samen met B. Willems wat de voor- en nadelen waren van het onderhouden van die sociale relaties (GREEFS & WILLEMS, 2011). En twee andere onderzoekers rondde inmiddels een doctoraat af rond het thema netwerking : R. Vermoesen bekeek hoe rurale huishoudens zich via commerciële netwerken een toegang verschaften tot de markt in Aalst (VERMOESEN, 2008) en J. Puttevils hoe netwerking lokale Antwerpse kooplui hielp uit te groeien tot internationale handelaars tijdens de 16e eeuw (PUTTEVILS, 2012). Beide studies werden inmiddels uitgegeven (VERMOESEN, 2011 - PUTTEVILS, 2015) en J. Puttevils publiceerde nog een artikel dat zijn onderzoek aansloot op deze omtrent de rol van de ambachten, door na te gaan hoe belangrijk collectieve acties van koopmansgilden waren voor de feitelijke opmars van pre-industriële kooplui (PUTTEVILS, 2010).

De laatste jaren werkten nogal wat onderzoekers, vaak binnen het Centrum voor Stads-geschiedenis aan de UA, rond "consumptie". Nadat J. De Vries gewezen had op veranderende consumptiepatronen in vroegmoderne landbouweconomieën (DE VRIES, 1975) en F. Braudel het ook al had over een vroegmoderne *"civilisation matérielle"* (BRAUDEL, 1979), werd de interesse voor het fenomeen, en meer bepaald het al dan niet ontstaan van de moderne consumptiemaatschappij vanaf de 18<sup>e</sup> eeuw, in Engeland ten volle op gang getrokken door N. Mc Kendrick (MC KENDRICK, BREWER & PLUMP, 1982). Sindsdien heeft dat genre zich bij uitstek ontwikkeld tot een van de *"meest dynamische en vernieuwende disciplines van de sociaal-economische én de cultuurgeschiedenis"* (DAMBRUYNE, 2007). Sinds de eeuwwisseling verscheen terzake in Vlaanderen een veelheid aan artikels, met name van H. Deceulaer (DECEULAER 2002, 2002/2, 2006), en B. Blondé onderzocht hoe de Antwerpse adel met die veralgemenende consumptie omging (BLONDÉ,

2004). Inmiddels werkte ook W. Ryckbosch zijn doctoraat af over de consumptierevolutie in het 18e eeuwse Aalst (RYCKBOSCH, 2012) en toonde op basis van de casus Nijvel in de tweede helft van de 18e eeuw aan dat middengroepen niet rijker werden van die toegevoegde waarde naar producten (RYCKBOSCH, 2010).

De bloei van de geschiedschrijving rond materiële cultuur, wakkerde uiteindelijk ook de belangstelling aan voor alweer een ander type van instituties, namelijk de "kleinhandel". Het amalgaam van *"kleine producenten en allerlei soorten van distributeurs, gaande van winkeliers over marktkramers tot leurders"* maakte niet alleen de hoofdmoot uit van de actieve bevolking binnen de middengroepen in de samenleving, stelt I. Van Damme, maar ze kunnen evengoed worden beschouwd als mini-ondernemers. Sommigen verdienen zelfs het epitaaf *"kleine kapitalisten"*, waardoor ze naadloos aansluiten bij de bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis (VAN DAMME, 2007/2 : 54-55). B. Blondé en H. Greefs gaven de aanzet hiervoor met het artikel "Werk aan de winkel" waarin ze opperden dat de kleinhandel aan een *"commercieel moderniseringsproces"* bezig was tijdens de vroegmoderne periode, waarbij de traditionele kramers hun werkterrein op publieke markten inruilden voor boetieken (BLONDÉ & GREEFS, 2001).

Nadat workshops aan dit item werden gewijd – in 2001 aan de VUB en in 2003 aan de UA –, verschenen de bundels "Doodgewoon : mensen in hun dagelijks leven" (BLONDÉ, DE MUNCK & VERMEYLEN, 2004), *"Retailers and consumers changes in early modern Europe"* (BLONDÉ, BRIOT, COQUERY & VAN AERT, 2005) en *"Buyers & sellers : retail circuits and practices in medieval and early modern Europe"* (BLONDÉ, STABEL, STOBART & VAN DAMME, 2006). Hierin werd ingegaan op de dagelijkse praktijk van het winkelen, de interactie tussen kleinhandelaar en consument, de verschillende commerciële circuits, de ontwikkeling van een winkelcultuur, enzoverder. Er werden artikels gewijd aan de corporatieve detailhandel van de meerseniers (DAMBRUYNE, 2004), het samengaan van toenemende consumptie met een terugloop in economische bloei (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007, 2007/2 en 2010 - VAN DAMME, 2007) en de evolutie van het winkelbedrijf (VAN AERT, 2009).

Bovendien verschenen er drie doctoraatsverhandelingen met betrekking tot dit thema. Eerst kwam het werk van E. Steegen over de relatie tussen de *retail*-evolutie en de stedelijke ontwikkeling in Maastricht (STEEGEN, 2006), die de aanzet gaf tot de bundel "Mag het iets meer zijn ?" (DE PEUTER & STEEGEN, 2006). Tegelijk verscheen de studie van I. Van Damme over de situatie van de detailhandel in Antwerpen gelinkt aan de samenwerking met hun klanten (VAN DAMME, 2006 en 2007). En een jaar later volgde die van L. Van Aert over hetzelfde onderwerp, maar dan meer gefocust op overleven als kleine handelaar in crisistijden (VAN AERT, 2007). Zij bekeek de kleinhandel bovendien in het licht van "gender emancipatie" met artikels over winkeliersters in de 16<sup>e</sup> eeuw (VAN AERT, 2006) en samen met D. Van den Heuvel over textielhandelaarsters in de Noorde-



lijke en Zuidelijke Nederlanden in de periode 1650-1800 (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007).

Deze studies over de kleinhandel zetten op hun beurt de deur open voor nevenaspecten ervan, zoals "second-hand" verkoop. In dat kader, inclusief antiquariaat, verzorgde B. Blondé de redactie van een bundeling bijdragen in het boek *"Fashioning old and new : changing consumer preferences in Europe 17th-18th centuries"* (BLONDÉ, COQUERY, STOBART & VAN DAMME, 2009). D. Lyna doctoreerde aan de UA met een studie over kunstveilingen in Antwerpen en Brussel (LYNA, 2010), nadat hij de geboorte van de moderne veiling via de casus Antwerpen had beschreven (LYNA, 2008). I. Van Damme publiceerde samen met R. Vermoesen een artikel over openbare veilingen in Aalst (VAN DAMME & VERMOESEN, 2009) en gaf met J. Stobart ook een boek uit met bijdragen over de tweedehandshandel als uitwas van de consumptiedruk (STOBART & VAN DAMME, 2010). Deze focus bracht dan weer textiel méér in beeld, zodat er studies volgden waarin de veranderingen op consumptie- en kleinhandelsvlak werden bestudeerd, specifiek gelinkt aan de textielsector : het artikel van R. Vermoesen rond de textielhandel in Aalst, bijvoorbeeld (VERMOESEN, 2014) of de artikelenbundel *"Selling textiles in the long eighteenth century : comparative perspectives from western Europe"* (STOBART & BLONDÉ, 2014).

Tegelijk werd het thema steeds verder uitgediept en zijn er nieuwe *spin-offs* uitgewerkt, met aandacht voor verkoop op krediet. De belangstelling rond dit thema was reeds op gang getrokken met een themanummer van *Annales* (1994) en een verzameling artikels in Louvain-la-Neuve (FONTAINE, POSTEL-VINAY & ROSENTHAL, 1997). Maar ondertussen heeft B. Willems aan de VUB zijn doctoraalproefschrift verdedigd, dat integraal handelt over krediet bij de Antwerpse middenstand in de 18<sup>e</sup> eeuw. Het werd onlangs uitgegeven onder de titel *"Leven op de pof"* (WILLEMS 2006 en 2009). En aan de UGent rondde T. Lambrecht zijn onderzoek af naar kredietvormen in de 18e eeuwse rurale economie (LAMBRECHT, 2007). Daaropvolgend verscheen in de reeks CORN-publicaties een bundel artikels die dat onderwerp in heel Noordwest-Europa over een grotere periode bekeek (SCHOFIELD & LAMBRECHT, 2009).

Inmiddels gaat het onderzoek echter alweer andere richtingen uit. Want aan de VUB werd onder meer het project *"Food Studies"* (FOST) opgestart, dat allerlei aspecten in verband met voeding en eetgewoonten wil bestuderen : van de herkomst van eetwaren over de bereiding of de verkoop ervan en alles wat daarbij komt kijken. Met het boek van N. Teughels over *"Delhaize Frères & co"* worden kleine kruidenierswinkels bovendien terug op het niveau van de big business getild (TEUGHEL, 2014). Maar het onderwerp is erg divers, sluit aan bij eindeloos veel onderzoeksvlakken zodat het onderzoek alle richtingen op gaat, doch zelden naar effectief ondernemerschap.

Het item leeft ook reeds enkele jaren aan de UGent, getuige een thema-nummer van het reeds aangehaalde onderzoeksproject CORN : *"Food supply, demand and trade : aspects of*

*the economic relationship between town & countryside*" (THOEN, 2012). In deze CORN-serie, die staat voor "*Comparative Rural History of the North Sea Area*" en opgezet werd door E. Thoen en E. Vanhaute aan de UGent, in samenwerking met E. Buyst en L. Van Molle aan de KULeuven, verschenen sinds 1999 vijftien nummers die uiteenlopende aspecten met betrekking tot de rurale geschiedenis in de landen van de Noordzee-regio onder de loep nemen en hun verschillen onderling vergelijken. De serie bundelt onderzoek dat aan verschillende Belgische, Nederlandse, Britse, Duitse, Franse, Deense en Zweedse universiteiten wordt gevoerd. Sinds 2010 zijn in een nieuwe reeks onder de naam "*Rural Economy and Society in Northwestern Europe, 500 - 2000*" vier volumes verschenen die een synthese brengen van wat intussen uit dat CORN-project naar voren kwam. Naast landbezit en sociale relaties (VAN BAVEL & HOYLE, 2010), het functioneren van de huishoudens in het licht van de arbeidsrelaties (VANHAUTE, DEVOS & LAMBRECHT, 2011) en de ecologische impact van landbouw op het milieu (THOEN & SOENS, 2015), werd ook de huidige kennis van de agro-voedselmarkt, van productie over distributie tot consumptie, samengevat (VAN MOLLE & SEGERS, 2013).

De aandacht voor bedrijven en ondernemers is aldus enigszins ondergesneeuwd geraakt door het zoeken naar antwoorden op de vraag welke fenomenen, instellingen of elites, stedelijk of ruraal, nu feitelijk van primordiaal belang zijn geweest voor de economische ontwikkeling en deze naar "moderniteit". Zo ging bijvoorbeeld M. Limberger, in het kader van het CORN-nummer met betrekking tot de transformatie van de plattelandseconomie tussen de Middeleeuwen en de 19e eeuw, op zoek naar sporen van handelskapitalisme binnen dat proces in het Antwerpse tijdens de 15e - 16e eeuw (LIMBERGER, 2001). En er werd verder onderzoek verricht naar smokkelpraktijken en andere vormen van fraude binnen de vroegmoderne handelswereld. Het fenomeen was reeds zijdelings ter sprake gekomen in de doctoraatsverhandeling van R. Baetens over de negotiantenfamilie De Groote in het begin van de 17e eeuw (BAETENS, 1976), maar werd nu als zelfstandig item diepgaander bestudeerd (GYSELINCK, 1999 - DECEULAER, 2006/2).

Los van dit alles verdedigde A. Coenen aan de Universiteit Antwerpen echter wel haar doctoraalscriptie "*Carriers of growth : international trade and economic development in the Austrian Netherlands 1759-1791*" (COENEN, 2013). Zij lijkt daarmee voorlopig de enige te zijn die via "internationale handel" greep wil krijgen op het vraagstuk van moderne economische groei. Maar ook zij bekijkt de zaak macro-economisch, via het effect van de handelspolitiek, en overloopt vijf sleutelsectoren - zout, textiel, koloniale waren, kolen en graan - zonder daarbij stil te staan bij individuele ondernemers of bedrijven. Haar artikel over de katoenhandel in de Oostenrijkse Nederlanden in de periode 1759-1791, bespreekt die handel eveneens in zijn globaliteit. Hoopvol voor de bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis is echter dat zij erkent dat "*interne groeikrachten*" zoals katoendrukkerijen hun bijdrage hebben geleverd aan het "*opveren van de conjunctuur na 1748*" in de

Zuidelijke Nederlanden (COENEN, 2011 : 54-55), waardoor de belangstelling voor bedrijven en de impact van hun ondernemers misschien opnieuw een kans krijgt.

## 1.4 Onderzoek in Engeland

Ondernemers hebben in de Engelse cultuur zelden of nooit kunnen genieten van veel waardering. Men vond er hun op winst gerichte activiteiten door de eeuwen heen meestal sociaal en moreel laakbaar, waardoor zelfs de studie van historische bedrijven of ondernemerschap werd aanzien als "*a sort of intellectual derogation*" (COLEMAN, 1984 : 40). Die negatieve houding ten overstaan van bedrijfs- en ondernemersgeschiedenis zou pas beginnen te veranderen in de jaren 1960, dankzij de publicatie van Charles Wilsons "*History of Unilever*" in 1954 (idem : 27). Sinds hij hierin schreef dat "*In economic history as elsewhere a man is limited by circumstances : yet at the heart of the economic process there is human intelligence, human character, ingenuity and enterprise*" (WILSON, 1954 : I,vi), is de belangstelling voor de ondernemer niet alleen gestaag gegroeid, maar zijn onderzoekers de activiteiten van bedrijven gaan bekijken vanuit het motto : "*business history is a study of human behaviour against an economic background*" (READER, 1984 : 42 en 51). In feite kwam daarmee de figuur van de succesvolle ondernemer, weze het een "*merchant*" dan wel een nijveraar, centraal te staan en zocht men in eerste instantie naar wie ze waren, en welke motieven en doelstellingen hun handelwijzen verklaarden (idem : 43).

Op die manier zagen de laatste veertig, vijftig jaar eindeloos veel *case-studies* het licht. Ze bestudeerden ofwel bedrijven en ondernemerschap ofwel internationale handel, waarbij er twee tendenzen opvielen. Enerzijds een richting die zich vooral concentreerde op industriële bedrijven, wat nauwelijks verwonderlijk is in een land dat kan bogen op een reputatie van eerste geïndustrialiseerde natie ter wereld. Anderzijds studies die focus-ten op internationale handel, maar dan in het bijzonder deze van kooplieden-entrepreneurs bedrijvig in het kader van de overzeese koloniën. Opmerkelijk was daarbij dat veel van deze onderzoeken collectief groepen handelaars bestudeerden, of handelaars die samen met collega's een tijdelijke alliantie vormden om de risico's van hun verre-afstandstrafieken te verminderen. Uiteraard kreeg in dit verband de East India Company bijzondere aandacht en werd de handel met India in al zijn facetten door tientallen onderzoekers onder handen genomen.

Reeds vóór de kentering die C. Wilson teweegbracht in de belangstelling voor ondernemerschap, verschenen er boeken over allerhande bedrijven, firma's of compagnieën, die soms al in de 18<sup>e</sup> eeuw of daarvóór waren ontstaan, maar daarna waren geëvolueerd tot moderne, internationaal befaamde ondernemingen. Het waren aanvankelijk vaak uitga-

ven van die firma's zelf, eventueel geschreven door een afstammeling van de stichter, die daarmee één of ander jubileum luister wensten bij te zetten. Die politiek wordt evenwel tot op de dag van vandaag verdergezet, zodat inmiddels nagenoeg elk eeuwenoud bedrijf in Engeland in kaart werd gebracht. Dat gebeurt trouwens steeds vaker door academische wetenschappers, en omdat "bedrijven" in die tijd nog werden gerund door individuen die alle bedrijvigheid in eigen hand hielden, alles zelf controleerden en zelfs financierden (WILSON, 1995 : 23-24), zijn het vaak ook items die kunnen worden aanzien als "ondernemersgeschiedenis". Met dien verstande echter dat we hier meestal spreken van "producenten" die hun waren ook aan de man wisten te brengen, eerder dan van "merchants".

Ik noem er enkele over bedrijven ontstaan in de 18<sup>e</sup> eeuw, om de diversiteit in aanbod te tonen : de theefirma opgericht door Thomas Twining (TWINING, 1956); de wereldbepaalde porceleinfabriek Wedgwood, opgericht door pottenbakker Josiah (MC KENDRICK, 1960); de Londense uitgeverij Longman (BRIGGS, 1974); de Schotse papeterie van George Waterston & sons, ontstaan vanuit een handel in zegelwas en toortsen (uitgave van de firma zelf, 1977); het verhaal van het farma-bedrijf Allen & Hanburys, opgericht door een Quaker-Welshman apotheker (TWEEDALE, 1990); dat van bouwbedrijf Durtnell, teruggaand tot 1591 (BARTY-KING, 1991) of dat van Whitbread, Pale Ale brouwers (RITCHIE, 1992). Voor wat de textielsector betreft zijn er monografieën geschreven over de firma Witney, die als "*blanket makers*" in Oxfordshire dapper het hoofd wist te bieden aan de suprematie van de "West-Yorkshire woollen industry" en waarvan naast de opgang ook de industrialisering bekeken werd (PLUMMER & EARLY, 1969). Of over Thomas Fox, serge maker en bankier, grote voorganger van de nog steeds florissante flanelfabriek Fox Brothers & co (FOX, 1958) en de Kenyons, ook begonnen als manufactuur van wollen en katoenen stoffen maar dan reeds in 1664 (MUIR, 1964).

Historici hebben al die tijd ook ondernemers als individuele persoonlijkheden of stamvaders van ondernemende families bestudeerd. Het gros daarvan waren 19<sup>e</sup> en 20<sup>e</sup> eeuwse industriëlen. Werd er echter een ondernemer onder de loep genomen die leefde en werkte vóór de Industriële Revolutie, dan waren het doorgaans wél zogenaamde "merchants" en/of financiers. Alleen : "*those who have ... been examined by the historian, have in the main been untypical businessmen in the sense that they were tycoons...*" (COLEMAN, 1984 : 40). "Big shots", dus, zoals John Gladstone (1764-1851), Liverpools "merchant prince", eigenaar van West-Indische suikerplantages en slaven, tevens vader van de befaamde staatsman (CHECKLAND, 1971), Sir John Banks, een 17<sup>e</sup> eeuwse handelaar-financier binnen het kader van de East India Company (COLEMAN, 1963), Sir Ambrose Crowley en zoon, ondernemers in de vroege ijzerindustrie (FLINN, 1962) of Sir Stephen Fox, de man die dusdanig fortuin verdiende met overheidsfinanciën in de overgangsjaren van de 17<sup>e</sup> naar de 18<sup>e</sup> eeuw dat zijn tijdgenoten hem beschreven als "*the richest commoner in three kingdoms*" (COLEMAN, 1984 : 31) (CLAY, 1978).

Mindere goden, zoals de Bethunes, in het bijzonder uit de 18<sup>e</sup> eeuw, komen in het lijstje niet zo frequent voor. Niettemin verschenen in de diverse *journals* of *reviews* betreffende *economic* of *business history*, om de haverklap wel artikels die het reilen en zeilen van commerciële ondernemers belichtten, van Londen tot Liverpool en van Bristol tot Schotland, van bierbrouwers tot Quakers-drogisten en van stoffen- of suikerhandelaars tot lood- en ijzermarchanten, of van gewone handelaars die zich een weg baanden naar de Britse handelselite en het tot *Member of Parliament* schopten tot regelrechte entrepreneurs die zich concentreerden op de verre-afstandshandel. Aan sommigen onder hen werden boeken gewijd, zoals aan de Londense negotiant William Braund, die bedrijvig was in de East India Company en de handel op Portugal (SUTHERLAND, 1933), diens EIC-collega Thomas Hall die zich, begonnen als supercargo, gaandeweg ontpopte tot scheepsreder en allround businessman, betrokken in wereldwijde vlees-, peper- en sla-ventrafieken (GILL, 1961), de Radcliffes, handeldrijvend met de Levant (DAVIS, 1967) of de Perry's, een Londens handelsgeslacht dat zaken deed met Virginia en Maryland (PRICE, 1992).

De reden voor het beperktere onderzoek ten gronde naar individuele 18<sup>e</sup> eeuwse ondernemers of negotianten, moet wellicht ook hier in een tekort aan bewaarde bedrijfsarchieven worden gezocht, vermits D. Hancock in zijn studie over Londense handelaars opmerkte dat "*the usual materials available to business historians – letters and accounts – scarcely exist for these Georgian merchants*" (HANCOCK, 1995 : 12). J. Price had een paar jaar eerder reeds terecht naar voor geschoven dat er eigenlijk geen enkele reden bestaat waarom een compleet archief uit die tijd überhaupt ergens bewaard zou zijn, want "*Business records are normally destroyed after they have ceased to have any current or potential use*" (PRICE, 1992 : viii).

En voor de oprichters van Britse "*family firms*", een aparte discipline binnen de ondernemersgeschiedenis, was de belangstelling sowieso eerder lauw, nadat "*the low survival rate*" van die bedrijven was geconstateerd. Vermits "*very few firms survived for more than a single generation in nineteenth-century Britain*" werd die vorm van onderneming eerder als "mislukt" beschouwd, wat de motivatie voor diepgaander onderzoek bekoelde. Deze visie werd slechts recent bijgestuurd, nadat de rol van informele netwerking binnen en tussen die familiebedrijven bij het plaatje werd betrokken (JONES & SLUYTERMAN, 2003 : 117).

Vandaar misschien het bijzonder groot aantal collectieve benaderingen van commerciële ondernemingen in diverse sectoren. Te veel eigenlijk om ze in detail op te sommen, zodat we het aanbod liever resumeren. Daaronder bevindt zich uiteraard veel werk over de Britse langeafstandshandel. Sommigen bekeken de naijver tussen de Oost-Indische compagnieën, anderen de koloniale politiek van Britse "*merchants*" in het pre-revolutionaire Amerika of hoe en waarom zij investeerden in plantages. Men beet zich

vast in de rol van Bristolse suikerkooplieden in de Atlantische handel en de problemen met piraterij op die route of in de handelsondernemingen van Engelse merchants met de "Gold Coast".

Weer anderen bestudeerden de handel dichterbij huis, met studies over de Anglo-Hollandse of Anglo-Portugese handel en die met Hamburg. Men ploos de situatie uit van de handelsgemeenschap in Leeds, deze van de Londense groothandelaars en die van Schotse handelaars in Glasgow, terwijl niet alleen de Ierse relaties met Engeland uiteen werden gezet, maar ook hun connectie met Frankrijk en de cognac-handel. Algemener themawerken schetsten de groei van de Engelse overzeese handel en de opkomst van de Britse handelsimperium, wereldwijd of specifiek in relatie met Azië, Afrika of Amerika. En er werd nagegaan hoe Engelse stedelijke families handelskapitalisten werden, in het algemeen, meer specifiek in Bengalen of via de Angolese slavenhandel.

Maar alles welbeschouwd blijkt er in al die onderzoeken weinig sprake van comparatieve ondernemingsanalyses, laat staan van eigen theorievorming. Men beschreef individuen, families of commerciële groepen tot vóór de laatste decennia graag narratief, "*as if mercantile lives or businesses took place in a vacuum*". Zelden werden hun exploten in een ruimere context geplaatst, noch werden ze bekeken als reacties op allerlei sturende krachten (HANCOCK, 1995 : 5). De interesse voor feitelijke "*business history*" zoals ze werd geconcipieerd door A.D. Chandler – en dus mét oog voor de "*managerial form of organisation*" van big business en multinationals als controlerende factor van de onzichtbare "markt" – , is in Engeland immers van recente datum. Een eerste leerstoel kwam er pas in de jaren 1970 aan de Glasgow University en het eerste Britse "*business history*"-werk moderne stijl verscheen pas in 1976 toen L. Hannah de opkomst na 1920 van de "*corporate economy*" in Engeland beschreef (JONES & SLUYTERMAN, 2003 : 112, 114). De evolutie van de belangstelling voor persoonlijk ondernemerschap naar die voor "*corporate management*" ging dus opvallend veel trager dan in de Verenigde Staten zelf (WILSON, 1995 : 2-3).

Men mag zelfs stellen dat ze als academische discipline pas tot bloei is gekomen in de jaren 1990, nadat méér Britse universiteiten een gespecialiseerd departement terzake hadden opgezet (ZARACH, 1994 : viii). Dit heeft de interesse van het micro- naar het macroniveau opgetild en ruimte gecreëerd voor een meer analytische aanpak. Tegelijkertijd heeft ook een conferentie, georganiseerd door de afdeling Economie van de universiteit van Athene in 2002, de Britten bewuster gemaakt van de noodzaak aan theoretische evaluaties omtrent ondernemerschap. Een eerste neerslag daarvan werd gebundeld in "*Entrepreneurship in theory and history*". En hoewel men hierin meer begaan is met de Chandleriaanse traditie, klinkt in het introductieartikel toch reeds de roep door om ook bij theoretische analyses liever op ondernemers te focussen dan op ondernemingen, en om dat vooral interdisciplinair aan te pakken (CASSIS & MINOGLU, 2005 : 3-24).

In deze nieuwe approach wordt het onderzoek naar ondernemers veel meer gekoppeld aan de thema's die door de theoretici binnen de ondernemers- en socio-economische geschiedenis naar voor werden geschoven. Het belang van netwerking, bijvoorbeeld, werd uitgewerkt in meerdere artikels (HAGGERTY, 2002 - STOBART, 2004, 2005 - PEARSON & RICHARDSON, 2008 - HAGGERTY & HAGGERTY, 2011 - HAMILTON, 2011), waarbij de spits werd afgebeten met een studie over de situatie bij de pottenbakkers tijdens de opkomst van de consumptiemaatschappij (WEATHERILL, 1986) en over de erg succesvolle interacties in familiebedrijven bij Quakers (PRIOR & KIRBY, 1993). Substantiëler werk was de bundel van J.Brown en M.B.Rose, die de oogst aan papers publiceerden ten gevolge van een symposium in Lancaster op 27 april 1991, waaraan onderzoekers van diverse Britse universiteiten participeerden. Zij zagen met genoegen hoe de belangstelling van business historici eindelijk weer naar "*entrepreneurship*" uitging en wat daar komt bij kijken (BROWN & ROSE, 1993).

Daarop volgde een bundel essays betreffende de handelsnetwerking van Ierse en Schotse 17e-18e eeuwse verreafstandskooplieden (DICKSON, PARMENTIER & OHLMEYER, 2006). Recenter verschenen het werk van X. Lamikiz waarin hij de nadruk legt op het belang van persoonlijk vertrouwen in de handel tussen Spanje en haar koloniën (LAMIKIZ, 2010) en het onderzoek van T. Vanneste naar de connecties tussen de diamant-handelaars James Dormer in Antwerpen en Francis Salvador in London, op basis van hun handelscorrespondentie (VANNESTE, 2011). In datzelfde jaar verdedigde K. Mc Dade haar doctoraat waarin netwerking de rode draad vormde in een vergelijkend relaas over slavenhandelaars in Bristol en Liverpool (MC DADE, 2011).

Vaak vertrekkend vanuit netwerking, groeide de laatste jaren de interesse voor vrouwen in bedrijven, weze het nagenoeg uitsluitend bij vrouwelijke onderzoeksters. De aanzet werd gegeven met een aantal artikels omtrent de rol van 18e eeuwse handelsvrouwen in de regio's Oxford en Colchester (THWAITES, 1984 - D'CRUZE, 1986) en in Britse familiebedrijven (SHARPE, 2001). Maar in 2006 verschenen drie boeken met een focus op gender. Het ene vervatte het onderwerp in een studie over de relaties tussen kleine handelaars in Philadelphia en Liverpool, gebaseerd op haar doctoraat (HAGGERTY, 2006). Een ander trok de impact na van vrouwen in familiebedrijven in Manchester, Sheffield en Leeds (BARKER, 2006). En het derde bekeek een netwerk van 56 zakenvrouwen in Durham rond één casus : Judith Baker (PHILLIPS, 2006). C. Wiskin beschreef in een artikel hoe drie businessvrouwen hun financiën regelden en bijhielden (WISKIN, 2006), A. Kay constateerde in een boek over 19e eeuwse vrouwelijke ondernemers in Londen, dat zij vooral bedrijvig waren in de textielkleinhandel (KAY, 2009) maar A. Laurence bundelde met enkele collega's evengoed een twintigtal essays omtrent Britse vrouwen als investeerders in "*stocks and shares*" (LAURENCE, MALTBY & RUTTERFORD, 2009).

De belangstelling voor kleinhandel werd verder uitgewerkt zowel in artikels als in boeken. *Business History* wijdde in 1998 een speciaal nummer aan de "*history of retailing*", met bijdragen voor de 18e eeuw (ALEXANDER & AKEHURST, 1998 - FOWLER, 1998) en enkele jaren nadien gingen in deze revue J. Stobart en A. Hann dieper in op de wijzigingen in de kleinhandel in het noordwesten van Engeland (STOBART & HANN, 2004). Inmiddels verscheen "*The Complete Tradesman*" van N. Cox, die alle aspecten van de kleinhandel de revue deed passeren (COX, 2000) en de bundel "*A nation of shopkeepers. Five centuries of British retailing*", met drie artikelen voor de vroegmoderne tijd (BENSON & UGOLINI, 2003). Anderen betrokken het fenomeen "consumptie" bij hun studie over de kleinhandel (STOBART, HANN & MORGAN, 2007) en spitsten dit zelfs toe op één mode-segment ervan zoals de handel in schoenen (RIELLO, 2006). "*City Merchants and the arts 1670-1720*" bundelt dan weer een aantal essays omtrent de vraag waaraan rijke Londense handelaars hun geld spendeerden (GALINOU, 2004).

In een bloemlezing essays ter ere van Herman van der Wee, werd door een internationaal gezelschap van 47 collega's de vraag gesteld hoe ondernemerschap de economie in diverse delen van de wereld tijdens het laatste millenium heeft getransformeerd. In dit brede chronologische en geografische spectrum kwamen allerlei aspecten omtrent ondernemerschap aan bod (KLEP & VAN CAUWENBERGHE, 1994). N. Glaisyer onderzocht hoe de handelscultuur binnen de internationale compagnieën veranderde via de toenevende geschreven (technische) kennisoverdracht onder handelaars (GLAISYER, 2006) en S. Haggerty beschreef hoe Britse ondernemers in de Atlantische handel verankerd zaten in een heuse ondernemingscultuur (HAGGERTY, 2012). Zij ondersteunen via het ontleden van nevensaspecten het overige recentere werk binnen de ondernemersgeschiedenis.

Want niet alleen verschenen er nog bijkomende studies over allerhande individuele "*entrepreneurs*", van de 17e eeuwse vervaardiger van een geneeskrachtig elixir Anthony Daffy (HAYCOCK & WALLIS, 2005) tot een bicentennial huldeboek voor de 18e eeuwse industriële ondernemer Mathew Boulton (QUICKENDEN, BAGGOTT & DICK, 2013), waarbij beide een kijk geven op Engels ondernemerschap vanuit het micro-niveau. Maar ook de belangstelling voor de lange-afstandshandel bleef al die tijd onverminderd groot. Sommigen focusten daarbij op het overwicht van de Londense groothandelaars daarin (HANCOCK, 1995 - GAUCI, 2007). Anderen onderrzochten specifiek de Anglo-Portugese relaties (SHAW, 1998), deze van de handelaars van het kanaaleiland Guernsey in zowel de wijn- als de slavenhandel (STEVENS-COX, 2009) of de connectie tussen de Bristolse families Bright en Meyler met de Caraïben, gebaseerd op hun correspondentie (MORGAN, 2007).



Tenslotte wil ik nog even de aandacht vestigen op de grote belangstelling die Engelse onderzoekers steeds hebben gehad voor onderneming in de textielsector. Op dat vlak waren een paar globale werken interessant in de context van deze verhandeling. Ik denk hierbij aan onderzoek naar de situatie in Exeter (HOSKINS, 1935), die van de tweedmakers in Schotland (GULVIN, 1973) of de fabricatie van "*stuffs*" in Norwich (PRIESTLEY, 1990), maar meer algemeen aan de studies van KERRIDGE (1985) die de textielmanufacturen in vroegmodern Engeland bekeek en SMAIL (1999) die de fabricatie en verhandeling van wollen stoffen in de 18<sup>e</sup> eeuw bestudeerde. Deze laatste wijdde een artikel aan de redenen voor en de gevolgen van innovatie in die sector, meer bepaald in Yorkshire (SMAIL, 1999/2) en had voordien reeds een artikel gepubliceerd, waarbij hij het verschil in aanpak vergeleek van twee firma's die stoffen exporteerden naar Europa in de tweede helft van de 18e eeuw : de ene in Norwich, de andere in Yorkshire (SMAIL, 1997). Later bekeek hij ook nog welke houding de verschillende textielregio's in het 18e eeuwse Engeland tegenover krediet aannamen en hoe dit de aard van ondernemen in die regio's vormde, mét de consequenties daarvan voor de lokale ontwikkeling van de textielindustrie (SMAIL, 2003).

Anderzijds was er ook het artikel van A. Durie, waarin hij de strategieën analyseerde van textielproducenten in Schotland die het Osnaburg-linnen succesvol wisten na te maken en te commercialiseren halfweg de 18e eeuw (DURIE, 1993). Recenter verschenen er bundels essays waarin de handel in katoenen stoffen werd gekoppeld aan de trend geschiedenis globaler te benaderen. Zo bekeek "*How India clothed the world*" de Indische katoenhandel, inclusief het effect ervan op de Europese industrialisatie (RIELLO & ROY, 2009). En "*The spinning world*" ambieerde voor het eerst een globale geschiedenis van de katoenindustrie en -handel te schrijven via onderzoek naar allerlei aspecten ervan, in een wereldwijd kader en op lange termijn van 1200 tot 1850 (RIELLO & PARTHASARTHI, 2009).

## 1.5 Onderzoek in Frankrijk

Frankrijk is één van die landen die uitzonderlijk veel belang hechten aan hun nationale geschiedenis en dit in al haar aspecten. Hier was altijd wél interesse voor economische bedrijvigheid en wist men de figuren die dit trokken naar waarde te schatten. Getuige daarvan trouwens Jacques Savary des Bruslons (1657-1716) die met zijn "*Dictionnaire universel de commerce*" de eerste handelsencyclopedie in modern Europa opstelde, in samenwerking met zijn broer Louis-Philémon, die het werk na de dood van Jacques afwerkte en uitgaf (SAVARY DES BRUSLONS, 1713). Er verschenen eindeloos veel herdruk-

ken van in de daaropvolgende eeuw, inclusief vertalingen in zowat heel de toenmalige westerse wereld. De auteurs waren zonen van Jacques Savary (1622-1690), die bedrijvig was als groothandelaar in de tijd van Colbert, net zoals zijn eigen vader, maar ook rechten studeerde aan de Sorbonne. Zijn traktaat over handel – "*Le parfait négociant*" – bevatte dermate gunstige beschouwingen omtrent de wetgeving in handelszaken, dat het algemeen werd gebruikt onder de naam "*Code Savary*" (SAVARY, 1675).

Wat niet of te beperkt was opgenomen in de "*Dictionnaire universel*", werd breedvoerig uitgewerkt een halve eeuw later door de Franse filosoof Denis Diderot (1713-1784), die in samenwerking met z'n spitsbroeder, de jurist, filosoof, natuur- en wiskundige Jean Le Rond d'Alembert (1717-1783), een kwarteeuw lang één van de belangrijkste encyclopedieën schreef, waarin elk denkbaar aspect van het commerciële en (proto-)industriële leven aan bod kwam. Hoewel het bij verschijning erg werd gecontesteerd door de aristocratie, omwille van de "verlichte" ondertoon, toont het samen met de vorige werken aan hoe sterk de belangstelling voor dit soort onderwerpen in Frankrijk verankerd was (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772). Voor hedendaagse onderzoekers blijven deze naslagwerken bovendien goudmijnen en dus mijlpalen.

Geschiedenisstudenten aan Franse universiteiten leggen zich voor hun "*mémoires de maîtrise*" in de vroegmoderne economische richting doorgaans toe op het bestuderen van één of ander deelaspect van commerciële of industriële bedrijvigheid binnen de regio waarin hun universiteit resorteert. Ik pik er met betrekking tot de 18<sup>e</sup> eeuwse internationale handel lukraak een paar uit ter illustratie : maritieme activiteiten in Dunkerque aan de universiteit van Lille III (DEWEERDT, 1969 en CABANTOUS, 1978), negotianten en reders, waaronder de familie Montaudouin, te Nantes aan de universiteit van Nantes (CHANSON, 1977 en OBADIA, 1972) of de Europese handelsbestemmingen en monetaire beperkingen van negotianten in Lorient aan de universiteit van Bretagne-sud (GUILLEMOT, 1998 - LE GOFF, 1997).

Ook zij die doctoreren bijten zich doorgaans vast in een regionale specialiteit, waardoor ze vaak uitgroeien tot afgebakende autoriteiten. Zo bijvoorbeeld stáán P. Butel voor de vroegmoderne handelsactiviteiten van Bordeaux, C. Carrière voor die van Marseille, C. Pfister voor die van Dunkerque en J.-M. Deveau voor die van La Rochelle. Daarnaast wordt A. Becchia terecht gelinkt aan de textielgeschiedenis van Normandië, G. Gayot aan de lakennijverheid van Sedan, A. Lespagnol aan de piratenmentaliteit in St. Malo, P. Haudrière aan de activiteiten van de Franse Compagnie des Indes en O. Pétré-Grenouilleau aan de slavenhandel vanuit Nantes. Dit is géén nieuw fenomeen, want reeds vóór de eerste wereldoorlog ging P. Masson door voor dé specialist Levant-handel en in de jaren 1960 kende men J. Delumeau en P. Dardel als de aanspreekpunten voor specifieke gegevens over respectievelijk St. Malo en Le Havre / Rouen.

Die regionale en zelfs lokale specialisering valt nog méér op wanneer we de inhoud bekijken van de honderden historisch-wetenschappelijke, genealogische en heemkundige tijdschriften die Frankrijk rijk is. Het volstaat er de *"Bibliographie annuelle de l'histoire de France"* sinds 1955 op na te slaan, om gemakkelijk een paar honderd titels over 18<sup>e</sup> eeuwse nijveraars, negotianten of ondernemerschap in alle mogelijke sectoren te vinden. Vaak zijn die studies gebaseerd op analyses van bewaard gebleven correspondentie en/of boekhoudingsbestanden. Sommige artikelen vallen wel erg summier uit, want beslaan hooguit enkele bladzijden, maar in het gros van die bijdragen zijn geregeld interessante gegevens te vinden. Ze allemaal overlopen zou ons té ver leiden, maar gerubriceerd vallen een paar hoofdlijnen te detecteren.

Zo behelst een aanzienlijk deel negotianten, bedrijvig in allerlei soorten verre-afstandshandel vanuit de belangrijkste Franse havens : Bordeaux, Marseille, Nantes, Lorient, Vannes, Le Havre, Dunkerque, Calais, Bayonne, Honfleur, St. Malo en Sète. Men bekijkt de commerciële dynamiek in die havens en beschrijft de handelaars hetzij collectief, hetzij individueel, in relatie tot hun sector, hun handelspartners, de overheid, hun vreemde herkomst (uit Lübeck, Amsterdam, Vlaanderen, Portugal...), hun geloofs-overtuiging of hun sekse. Er verschijnt vrij veel omtrent de wijnhandel in Bordeaux, de Atlantische driehoekshandel - met daarin bijzondere aandacht voor de zogenaamde *"négriers"* en hun *"traite des noirs"* - en de handel met de kolonies : Canada, maar ook Indië, al dan niet gelinkt aan de Compagnie des Indes. Men focust op reders, zeemake-laars en bankiers in die havens, de geëigende aanpak van joodse en protestantse onder-nemers daarin én ook die van vrouwen. Sommigen onderzoeken hoe in die overzeese handel fortuinen werden opgebouwd, welke strategieën daarbij werden gehanteerd, en hoe naar een adellijke titel of een mandaat in de politiek of de magistratuur ter confir-matie van via ondernemerschap verworven status werd gestreefd. Anderen bestuderen concretere afgebakende terreinen zoals de connectie Bayonne – Saint Domingue of Lan-guedoc - Cadiz, de relatie Dunkerque-Oostende of die tussen reders-wijnuitvoerders in Bordeaux en hun Londense of Hollandse commissionnarissen, de perikelen van Fransen in Amsterdam, de zeephandel in Marseille of de suikerhandel in Nantes en Bordeaux, de specifieke problemen in de trafiek met Istanbul, Duitsland, de Britse eilanden, de landen in het Noorden of de *"smogglage"* met Engeland. En meer beschouwend hoe het libera-lisme het mercantilistisch gedachtengoed wist uit te hollen in vrijhavens als Dunkerque.

Worden individuele gevallen besproken, dan komen door de jaren heen opvallend vaak dezelfde namen terug, zoals bijvoorbeeld de uit Duitsland afkomstige wijnhandelaars Schröder-Schylar of Pellet en diens weduwe in Bordeaux, de Corsicaanse reder-groothandelaar Roux of de joodse familie David in Marseille, en de graanhandelaar Des-ruisseaux in Vannes. Dit lijkt erop te wijzen dat, net zoals in België, Nederland en Enge-land, het aanbod aan geschikte en/of beschikbare bronnen ook in Frankrijk beperkt is. Enkele van de beschreven ondernemers komen voor in de handelscorrespondentie van

de Bethunes en verdienen dus uitdrukkelijke vermelding : met name de joods-Portugese handelaar Peixotto in Bordeaux (MIALHE, 1985-1986), de uit Holland afkomstige negotiantenfamilie Deurbroucq in Nantes (MORIN, 1999) en de uit de Provence ingeweken Chaurands, eveneens actief te Nantes (PINEAU-DEFOIS, 2004).

Naast ondernemers in de context van havenbedrijvigheid, worden in die artikels allerlei soorten handelaars bestudeerd tot in de verste uithoeken en kleinste dorpen van Frankrijk. Of ze zijden stoffen, toiles, kruiden, vee of thee verkopen, luxeproducten dan wel oude kleren, of ze dat doen onder de vleugels van ambachten of eerder al smokkelend, en of ze dat combineren met één of andere productie dan wel hun goederen via colportage aan de man brengen : elk mogelijk aspect van de handel komt aan bod. Dit wordt desgevallend gekoppeld aan het jood of protestant zijn, aan de deelname aan jaarmarkten zoals Beaucaire, en aan moeilijkheden in transport, bij grensovergangen of in crisisperioden. Faillissementen komen veelvuldig aan bod, evenals kenmerkende praktijken zoals het logeren van klanten. Algemener heeft men oog voor de innovaties die de Franse handel onderging in de 18<sup>e</sup> eeuw, de transithandel in die tijd, en de specifieke handelsrelatie met de Oostenrijkse Nederlanden.

Sommige van deze studies kunnen dienen als vergelijkingsmateriaal, waar zij betrekking hebben op textielhandelaars zoals Charles Miné uit Amiens, één van de leveranciers van Bethune (FOUCART-BORVILLE, 1987), de rivaliteit tussen concurrenten op basis van het wedervaren van ondernemer Alexandre Bonvalet eveneens in Amiens (ENGRAND, 2013), typische handelspraktijken uit die tijd die de Bethunes ook toepasten zoals "*le négociant-hôte*" (CHAMBOREDON, 1997), faillissementen zoals dat van de linnen- en batisthandelaar Charpentier in Saint-Quentin (TERRIER, 1985), smokkeltechnieken (CARNOY, 1978), het belang van netwerking (DEQUIDT, 2008), handelsstrategieën in tijden van crisis (BUTI, 2010) en dies meer.

Tenslotte is er ook vrij veel aandacht voor de "industriële" ondernemers avant-la-lettre die de Franse industrialisatie op gang trokken vanuit een grote menigte manufactures. Hierbij focust men op die proto-fabrieken zelf of op de figuren met wie ze te vereenzelvigen vallen. Uiteraard houden wij vooral de artikels met betrekking tot de toile-industrie in Bretagne en Normandië of de lakennijverheid in Elbeuf en Sedan achter de hand wegens hun relevantie voor dit proefschrift.

Omvangrijker werk op het vlak van ondernemersgeschiedenis lijkt opnieuw iets moeilijker te liggen. Complete studies over vroegmoderne negotianten, gekoppeld aan een analyse ten gronde van hun "bedrijf", blijken nauwelijks te bestaan. Nochtans is er zowel voor wat betreft individuele als collectieve benaderingen van negotianten heelwat voorhanden. Maar net als overal elders, heeft men vooreerst de neiging te focussen op industriële ondernemers. Vooral sinds men ook in Frankrijk gebeten werd door de Chandleriaanse theoriserende "*(Big)-Business History*"-microbe die de laatste decennia

wereldwijd quasi norm werd, alsof men pas van ondernemen mag spreken wanneer een bedrijf op de beurs wordt genoteerd en de taken onder verschillende "managers" zijn verdeeld. J-P. Daviet zegt het onomwonden : *"Faire l'histoire des entreprises, c'est, d'une certaine façon, se poser le problème de l'émergence et du développement de ces fonctions"* (BELTRAN, RUFFAT & DAVIET, 1995 : 6). Die relatief recent gestegen interesse voor moderne bedrijven heeft gezorgd voor een ware explosie aan studies, waarbij historici zich in eerste instantie toeleiden op *"les entreprises d'envergure nationale"*, en *"les sociétés savantes locales"* meer oog hadden voor de micro-bedrijfjes. *"Les institutions financières ont été largement privilégiées. ... Les entreprises moyennes ont été... les plus négligées, sauf celles qui ont fait la réputation de la France dans ses secteurs traditionnels de l'industrie de luxe"* (idem : 8).

Zo werden inmiddels nagenoeg alle bekende Franse "merken" gecoverd, van de Condépotloden tot het Christofle-bestek. En hoewel het niet precies die moderne bedrijven zijn die ons binnen de ondernemersgeschiedenis a priori interesseren, bevinden zich hieronder toch een aantal studies van ondernemingen met wortels in pre-industriële tijden. Vaak gaan zij dieper in op de aanpak van hun vroegmoderne stichters. Sommige tonen de evolutie aan van commercieel naar industrieel ondernemerschap bij legendarische dynastieën zoals die van de Schneiders, de Boergondische stichters van de metalurgiereus Le Creusot (BEAUCARNOT, 1986) of de Wendels, die afkomstig uit Brugge in Lotharingen de gelijknamige staalgigant op poten zetten (MARSEILLE, 2004). Uit andere - pakweg het Champagnehuis Moët et Chandon (DESBOIS-THIBAUT, 1994) of de Parijse glas- en spiegelfabriek Saint-Gobain (HAMON, 1990 of PRIS, 1981) - valt dan weer veel te leren over succesvolle 18e eeuwse handelsstrategieën.

Los daarvan hebben de Fransen echter door de jaren heen tamelijk veel commerciële entrepreneurs bestudeerd, waaronder negotianten in het genre van de Bethunes. Vaak deden ze dat collectief binnen een bepaalde regio. Een recent voorbeeld is de minutieuze sociale analyse van de Bordelese handelaars van GARDEY, 2009. Soms ligt de klemtoon in eerste instantie op de havenactiviteiten, ofwel neemt men de plaats waarmee handel wordt gevoerd als uitgangspunt, al dan niet binnen een omkadering door de Indische Compagnieën. Maar geregeld prevaleert de soort negotiant : van kruidenhandelaars in Le Mans, Angers en Nantes of vishandelaars in Dunkerque tot olijfoliehandelaars in Marseille. Daar horen ook lakenhandelaars in Nantes (PRAUD, 1988), Normandië (BECCHIA, 2000 en 2004) of Sedan bij (BALSAMO, 1984 - BERTRAND, 1997 - GAYOT, 1995 en 1998), zijdehandelaars in Lyon (ROGUENANT, 1986) of toilefabrikanten in Bretagne (MARTIN, 1997). En een groep textielhandelaars-fabrikanten werd bestudeerd als sociaal verschijnsel in Carcassonne (MARQUIÉ, 1993).

Meer dan eens komen in deze werken *case-studies* voor, maar die zijn dan ondergeschikt aan het opzet of worden gebruikt ter illustratie. Substantiëler werk rond individuen of familiebedrijven komt voor, doch in mindere mate, althans wanneer men hun aantal

afzet tegenover de globalere studies. Van tijd komen we daarbij wéér dezelfde namen uit de artikels tegen. Net zoals bij de groepen, worden ze geportretteerd binnen de context van hun regio, hun sector of hun handelscontacten, en dan nog vaak in een combinatie van deze drie. Zo bekeek M. Dupouy voor haar doctoraat de verdere evolutie van de Lamaignères, een familie van middelgrote negotianten uit Bayonne, hun stimulerende relaties met gelijkaardige families, en hun sociale en commerciële opmars van lokale naar transatlantische handel, de rederij en het bankwezen (DUPOUY, 2003). Interessant in het kader van onze verhandeling is het wedervaren van Pierre Duchemin du Tertre, toilehandelaar-bleker in Laval, dat werd geanalyseerd op basis van een eigenzinnig soort journaal en financiële registers, omdat ze inzage geven op de toiles die hij verkocht in Spanje en aan de overzeese eilanden, zijn betrokkenheid bij een rederij op de China-handel en zijn onroerend bezit. We lezen ook hoe hij zijn sociale opgang realiseerde en zijn basiskapitaal verzamelde via erfenis en een lucratief huwelijk (ANTOINE, 1998).

Daarnaast verwijzen meer algemene economische studies vaak naar handelaars en hun manier van werken. Hedendaagse onderzoekers bekijken bijvoorbeeld welke strategieën handelaars toepasten Europa- en zelfs wereldwijd en hoe dit heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van de Franse welvaart (respectievelijk JEANNIN, 2002 - MARZAGALLI, 2004 en DAUDIN, 2005). Zij die graag willen weten waarom negotianten ook in Frankrijk aanvankelijk de industrialisatietrein misten, verwijs ik naar recent werk van J. Horn (HORN, 2006). Men koppelt dat onderzoek ook steeds vaker aan populaire thema's. De aanvankelijke focus op markten (SÉDILLOT, 1964 - REDDY, 1984 en MARGAIRAZ, 1988) werd daarbij inmiddels vervangen door een op de Parijse luxesector (FOX & TURNER, 1998) of op de kleinhandelsboetieken (COQUERY, 2000), beide uiteraard in het kader van het consumptie-revolutiedebat. Nieuwer is de belangstelling voor een ander soort handelaars, met name die welke betrokken zijn bij handelsfraude en smokkel (BÉAUR, BONIN & LEMERCIER, 2006). In deze bundel brengt een internationaal gezelschap van een veertigtal onderzoekers hun bevindingen over allerlei aspecten van dit verschijnsel en wordt de werkwijze van de Vlaamse smokkelaar Colingris evenals deze van de Kanaalsmokkelaars tussen Engeland en Frankrijk beschreven.

En nog recenter tenslotte, groeit de interesse voor handelsreizigers en hoe dat reizen reeds in de 18e eeuw niet alleen met het oog op prospectie werd ondernomen, maar ook het fenomeen van netwerking versterkte. Een nummer van *"Entreprises et Histoire"* wijdde in april 2012 een *"special"* aan de *"commis voyageurs"*, omdat het thema in Europa nauwelijks aan bod kwam, terwijl Amerika sinds *"Birth of a salesman"* van FRIEDMAN (2004) de rol van die handelsagenten prominent naar voor schoof als een teken van "moderniteit" binnen bedrijven. Hoewel L. Fontaine reeds eerder had gepoogd met haar *"Histoire du colportage"* (FONTAINE, 1993) het item op de agenda te plaatsen, werd daar nu met deze bundel een passender gevolg aan gegeven.

## 1.6 Conclusie

Samenvattend mag men dus stellen dat de rol van vroegmoderne "handelaars-ondernemers" bestudeerd wordt in de overgang van traditioneel commercieel koopmanschap naar industrieel ondernemerschap en dit in tal van aspecten : hoe ze zich gedragen, welke motivaties daarbij spelen, welke technieken en methodes ze hanteren om hun doel te bereiken, en welke strategieën ze benutten om risico's – vooral bij verre afstandshandel – tot een minimum te herleiden. Men onderzoekt inmiddels ondernemers in hun maatschappelijke context : het belang van netwerking inter pares al over de grenzen heen en de wederzijdse beïnvloeding – ten goede of ten kwade – met lokale of centrale overheden, inclusief de ambachten. Men vraagt zich af wat de impact was van technologische vernieuwingen, van buitenlandse inbreng en van religie of cultuur op handelsethiek. En ook waarom zij uiteindelijk zo weinig investeerden in de noodzakelijke technologische vernieuwingen waar de industrie steeds meer aan toe was. Dit lijkt immers de centrale vraag in alle beschouwingen omtrent de opbouw van fortuinen gelinkt aan het fenomeen "derogatie" – vertaald als "het verraad van de burgerij" – en/of sociale mobiliteit.

Recenter groeide de interesse voor de feitelijke en de meer abstracte "institutionele" impact op ondernemers, voor de verschillen tussen ondernemerschap in West-Europa met deze aan het andere eind van de wereld, en voor het heterogeen karakter van ondernemerschap. Hierin spelen niet alleen de verschillen in persoonlijkheid en mentaliteit een rol, maar komen de diverse niveaus in de ondernemershiërarchie aan bod evenals de krediet- en genderkwesties. Stilaan stelt men zich ook steeds vaker de vraag hoe "modern" dat pre-industriële ondernemen eigenlijk was en of dat allemaal wel zo'n unieke weg naar welvaart en economische suprematie bewerkstelligde. Met andere woorden : hoe belangrijk de rol van ondernemers was in de globale economische ontwikkeling van de wereld. Hun impact lijkt groter te worden, naarmate men het klein- en middenbedrijf en het consumptiefenomeen in het plaatje betreft.

Op al deze terreinen biedt het handelsarchief Bethune antwoorden die de conclusies terzake kunnen bevestigen, nuanceren of tegenspreken. Feitelijke analyses van commercieel ondernemerschap en hun bedrijven tijdens de 18<sup>e</sup> eeuw, gebaseerd op handelsarchieven en aldus bij uitstek geschikt om de casus Bethune aan vast te koppelen bij wijze van vergelijkingsmateriaal, zijn helaas minder veelvuldig voorhanden. De reden daarvoor lijkt te liggen in het ontbreken van onderzoeksmateriaal, want of we nu spreken over België, Nederland, Frankrijk of Engeland : overal duiken steeds weer dezelfde namen van vroegmoderne ondernemers in de studies op. Dit wijst op het noodgedwongen terugvallen op telkens weer dezelfde bronnen. Ook de beperkte omvang van de

meeste studies bevestigt m.i. die vooronderstelling, want waar er wél een compleet archief ter beschikking is, zijn de oefeningen inmiddels grotendeels gemaakt.

Als de hierboven weergegeven keuze aan literatuur omtrent ondernemers één ding in het bijzonder heeft duidelijk gemaakt, dan is het wel het uitzonderlijke belang van het handelsarchief Bethune. Zeker voor wat België betreft, hebben we te maken met een quasi unicum. Daarom lijkt het mij des te meer noodzakelijk dat het verhaal van die Bethunes absoluut en ten gronde wordt geschreven.



## Hoofdstuk 2

# Heuristische benadering van ondernemerschap

In het kielzog van het onderzoek naar ondernemerschap werden, vooral in de States, heel wat "theorieën" rond deze materie geformuleerd. Ze zijn grotendeels ontstaan in de zoektocht om ondernemerschap binnen grote, hedendaagse internationale bedrijven te begrijpen en/of te verklaren. Niettemin vormen zij een kader waarin ook de exploitanten van hun 18e eeuwse voorgangers als wegbereiders het best kunnen worden ingepast.

In de besproken publicaties binnen de ondernemersgeschiedenis wezen economisch historici aan diverse Nederlandse universiteiten geregeld op aspecten die op dat vlak nog grondiger moesten worden onderzocht. Deze varieerden van het pleidooi om het ontstaan van het handelskapitalisme, de kenmerken ervan, de relaties tussen kooplieden en nijverheid, en de overgang van handels- naar industrieel kapitalisme diepgaander te analyseren (GELDERBLOM & VAN ZANDEN, 1997 : 11-12), over de vraag omtrent de feitelijke verschillen tussen vroegmodern en hedendaags ondernemerschap (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2001 : 14-15) naar die over hoe de interactie tussen kooplieden, proto-industrie en hun institutionele context de economische groei kon belemmeren of stimuleren (GELDERBLOM, 2002 : 78).

Allemaal traden ze F. De Goey bij die reeds in 1996 verzuchtte dat in heel de ondernemersgeschiedenis in de Lage Landen te weinig aandacht werd besteed aan theoretische onderbouw, waaronder zowel het gebruik van bestaande theorieën als nieuwe theorievorming werd verstaan (DE GOEY, 1996 : 64). Die bezigheden van ondernemers, zo was de teneur, zijn immers slechts interessant voor zover ze verklaringen bieden voor sociale en/of economische ontwikkelingen en dus moet hun rol binnen de macro-economie worden gekaderd en vastgehangen aan differente theorieën die door gevestigde waarden als Marx, Weber, Braudel, Wallerstein, Schumpeter, Baumol, Sombart en tutti quanti naar voren werden geschoven. Gelderblom pleitte bovendien uitdrukkelijk voor Engelstalige internationalisering van het onderzoek met als voornaamste doel nieuwe

globaliserende en tijdsoverschrijdende theorievormingen te genereren (GELDERBLOM, 2002 : 75).

Ook in Frankrijk en Engeland klonk de roep om meer analytisch onderzoek steeds luidder. In Frankrijk was het J.P. Daviet die reeds in 1995 een warm pleidooi hield voor het distilleren van theorieën uit vergelijkingen van *case-studies* (BELTRAN, RUFFAT & DAVIET, 1995 : 5). Hij had daarbij echter vooral de moderne "*corporate business*" van ná de Industriële Revolutie op het oog, waarmee ondernemersgeschiedenis al te vaak wordt gelijkgesteld. In datzelfde jaar vond J.F. Wilson dat men in Engeland terzake eindelijk op goede weg was, maar dat er nog steeds nood was aan een methodologische consensus over een actieplan bij bedrijfsonderzoek. Hij onderkende dat veel historische "*businesses pass from the personal to the entrepreneurial and finally to the managerial forms of organisation*", dat het moeilijk was om te achterhalen "*why firms made, or failed to make, the move from one stage to another*" en dat een ruimer gebruik van economische theorieën mischien die klus kon klaren (WILSON, 1995 : 15). Maar ook hij associeerde die bedrijven nagenoeg uitsluitend met de grote compagnieën en keek dus niet verder terug in de tijd.

Die vernauwing van het blikveld werd in de Lage Landen niet door iedereen gevolgd, zodat de zoektocht naar de oorsprong en de kenmerken van modern ondernemerschap in de vroegmoderne tijd en de mogelijke betekenis daarvan voor de economische groei gestaag werd verdergezet. Er werd echter vooral aandacht besteed aan welke maatschappelijke fenomenen impact konden hebben op die groei en dus op het uitbouwen van het modern industrieel kapitalisme, zodat er heel wat studies verschenen met betrekking tot allerlei nevenaspecten van ondernemerschap. We overliepen ze uitvoerig in het vorige hoofdstuk : de risicoverlagende kracht van internationale netwerking, bijvoorbeeld, de druk van de vermeende consumptierevolutie, of de creatie van handelsondersteunende stedelijke instellingen.

Men betrok zelfs het winkelbedrijf bij het concept ondernemerschap en de cruciale rol die vrouwen mogelijks hadden gespeeld, maar tegelijk zette het feitelijk zoeken naar afgelijnde kenmerken van handelskapitalisme, de relatie tussen kooplieden en industriële ondernemers, of de verschillen tussen vroegmodern en hedendaags ondernemen weinig stappen vooruit. S. Wennekers leek zelfs te suggereren dat ondernemersgeschiedenis gedoemd was in het slop te raken, omdat er nu eenmaal géén totaalbeeld van ondernemers te schetsen en dus geen allesomvattende definitie over te formuleren viel (WENNEKERS, 2006). De slotsom van de hele zaak is dan ook dat de heuristiek met betrekking tot vroegmodern ondernemerschap een beetje ter plaatse blijft trappelen, terwijl deze rond ondernemerschap in het algemeen steeds verder uitdeint in ruimte, tijd en onderscheidingsvormen.

Al deze theorieën kunnen ons opnieuw ongemeen ver leiden, omdat de rol van ondernemers niet enkel wordt onderzocht in al zijn mogelijke gedaanten of nevenvormen,

maar ook wordt gelinkt aan industrieel kapitalisme, geglobaliseerde bedrijven en moderne economische groei. Daarom vonden we het aangewezen slechts stil te staan bij deze die rechtstreeks verband houden met vroegmodern ondernemerschap : de figuur van de ondernemer zelf, de kenmerken van vroegmodern ondernemerschap, het onderscheid tussen handels- en industrieel kapitalisme en de impact van (handels)-kapitalistisch ondernemerschap op moderne economische groei. We hopen hierin de voldoende basis te vinden waarop we deze bedrijfsanalyse kunnen enten.

## 2.1 Theorieën in verband met ondernemers(chap)

Sinds R. Cantillon, een Iers-Franse economist, de term "ondernemer" in 1755 introduceerde in zijn *"An essay on economic theory"*, is het fenomeen ondernemerschap bestudeerd door economen, historici, sociologen, politicologen, psychologen en zelfs antropologen. Dat heeft een veelvoud aan interpretaties opgeleverd, maar van enige consensus terzake is bij lange geen sprake. Zelfs niet onder economisch-historici onderling, want *"Entrepreneurship means different things to different historians"* lezen we in *"Entrepreneurship in theory and history"*. Bovendien *"It is rarely defined explicitly... Few definite hypotheses have been deduced from theory, and few law-like generalizations have been advanced from case-study evidence"* (CASSON & GODLEY, 2005 : 25). *"It is time that we attempt to construct interdisciplinary analyses of entrepreneurship"* concluderen de uitgevers van de bundel dan ook terecht (CASSIS & MINOGLU, 2005 : 3-4).

Bij de constatactie dat vooralsnog niemand een allesomvattende definitie wist te formuleren over wie of wat ondernemers precies kenmerkt en/of drijft, kunnen we ons voor eerst de vraag stellen of dat zo verwonderlijk is. S. WENNEKERS (2006) dacht alvast van niet. En zijn ondernemers niet bij uitstek individualisten die zoveel mogelijk de dingen onder eigen controle willen houden en zelf eigenzinnige beslissingen nemen ? Hoeveel universeel geldende macro-theorieën kan men bedenken omtrent ondernemerschap, wanneer dat op zich een uitzonderlijk ruim begrip is, waarin zowel kapitaalkrachtige als minder- tot niet-kapitaalkrachtige entrepreneurs een plaats vinden, in kleine, middelgrote of megabedrijven, in uiteenlopende sectoren van voedingswaren over textiel naar wapens en juwelen - in waarde variërend van alledaagse gebruiksvoorwerpen naar exclusieve luxeproducten - en bovendien handeldrijvend, producerend en/of diensten verleend in traditionele lokale-regionale pre-industriële of geprofessionaliseerde multinationale industriële tijden ? Elke ondernemer is uniek, in zijn eigen specifieke omgeving, waardoor zijn micro-verhaal moeilijk te vatten valt in een groter economisch en alge-

meen maatschappelijk verband : het zogenaamde "micro-macro-probleem", waarnaar hierboven reeds werd verwezen.

### 2.1.1 Motieven van ondernemers

En toch zal wereldwijd iedere ervaringsdeskundige, waaronder ikzelf in een vorig leven, kunnen bevestigen dat de "motivaties" van ondernemers in grote lijnen wellicht niet zo veel van elkaar verschillen, omdat menselijke behoeften au fond universeel zijn. In de klassieke theoretische economie, waarin analyses op macro-niveau domineren en de belangstelling voor individuele ondernemers nooit erg groot was, werden hun drijfveren dan ook al snel gereduceerd tot "eigenbelang". Ondernemers werden daarbij doorgaans éézijdig binnen het kader van het westers industrieel kapitalisme gesitueerd, terwijl hun doel werd gedefinieerd als een louter streven naar winstmaximalisatie en/of de continuïteit van het bedrijf (LESGER, 1996 : 57-58 en KLEIN, 1968 : 336).

Deze prognose klinkt pejoratiever dan ze is, want hoeft geen morele veroordeling in te houden. Niet alleen binnen de economie, maar ook in de sociologische, criminologische, psychologische en politicologische disciplines, wordt het fenomeen immers verklaard vanuit de zogenaamde "theorie van de rationele keuze". Die stelt dat de meeste mensen in hun alledaagse leven rationeel-logische beslissingen nemen vanuit een onbewuste reflex, waarbij de kosten (=de moeite die men moet doen) tegen de baten (=wat het aan voordeel oplevert, rekening houdend met de gevolgen) worden afgewogen. En dit omdat mensen nu eenmaal instinctief worden gedreven vanuit een instinctief verlangen naar zelfbehoud. De mens als "homo economicus" die bij zijn keuzes uitgaat van het maximaliseren van het eigenbelang, gaat reeds mee sinds T. Hobbes, N. Machiavelli en A. Smith hem aldus percipieerden, en werd inmiddels in al zijn aspecten geanalyseerd door onderzoekers van de verschillende genoemde disciplines. In die stroming werd de absolute premisse van de "*rational choice theory*" ook met nieuwe inzichten genuanceerd. SIMON (1956), OLSON (1965), KAHNEMAN & TVERSKY (1979) en vele anderen formuleerden allerlei afwijkende gedragingen, waaruit bleek dat mensen toch niet zo éénduidig te vatten zijn.

Los hiervan deed de diversiteit aan ondernemerschap door de eeuwen heen reeds een grotere complexiteit en een ruimere waaier aan motieven vermoeden. De zoektocht naar een sluitende theorie omtrent "dé ondernemer" vertrok vanuit de analyse van ideaal-typische kenmerken. Want als hij niet énkél gedreven werd door simpele hebzucht, welke motieven waren dan doorslaggevend ? M. Weber, die het fenomeen "ondernemer" zag ontstaan in het kader van het "rationaliseringsproces" dat de samenleving onderging onder invloed van de opkomende protestantse ascetische mentaliteit aan het

begin van de vroegmoderne tijden, dacht in de richting van plichtsbesef, weliswaar gekoppeld aan een stiekem verlangen naar succes (TROMPETTER, 1989 : 272-273).

J. Schumpeter suggereerde vergelijkbare behoeften, gebaseerd op woekerende overlevingsinstincten : kenmerken die vroeger nodig waren om te overleven, daarna verschrompelden maar onderhuids aanwezig bleven zodat ze kunnen opduiken wanneer dat nuttig blijkt. Atavismen dus als het ware, die hij specificeerde als *"the dream and the will to found a private kingdom..., the will to conquer : the impulse to fight, to prove oneself superior to others... and the joy of creating"* (SCHUMPETER, 1934 : 93). Later vond ook de psycholoog D.C. McClelland de *"need of achievement"* die kon zorgen voor een innerlijk gevoel van persoonlijke vervulling primordiaal (MC CLELLAND, 1961). En W. Baumol onderscheidde drie tendenzen, waarin zowat al die ondernemersmotieven pasten : het streven naar rijkdom, naar prestige of naar macht". Persoonlijk welzijn staat daarbij voorop, stelde hij, en keuzes worden afgestemd op wat op dat moment en die plek het best in het kraam van de ondernemer past (BAUMOL, 1990 : 897-898).

De simpele vaststelling van motieven bleek dus allesbehalve eenvoudig, laat staan eenduidig, wellicht niet in het minst omdat veel van de vermoede motivaties van ondernemers feitelijk voor bijna iederéén gelden. Op de een of andere manier horen ze bovendien allemaal thuis in dat plaatje van eigenbelang. Tegelijk legt elk individu, vanuit de enorme waaier mogelijke verzuchtingen, toch weer andere accenten. Vandaar dat onlangs de pertinente vraag werd gesteld of we niet beter zouden stoppen met zoeken naar ondernemersmotieven, want *"Can anyone really know what goes on inside the mind of an entrepreneur ? If not, what is the point of speculating about the subject ?"* (CASSON & GODLEY, 2005 : 26).

## 2.1.2 Kenmerken van ondernemerschap

Waar het onderzoekers feitelijk om te doen is, mag worden omschreven als een zoektocht naar potentiële motors voor economische groei. Zowel R. Cantillon als Europa's allereerste economie-professor J.Bte Say hadden al gewezen op de economische rol van ondernemers (KLEIN, 1968 : 334). Daarom is men sinds het begin van de 20e eeuw parallel gaan inzetten op het zoeken naar welk gedrag kenmerkend is voor ondernemers. Maar ook de "kenmerken" van succesvol ondernemerschap laten zich niet zo makkelijk in een uniform stramien vatten. Vooral omdat er al geen uitsluitsel te geven valt of de individuele persoonlijkheid van de ondernemers dan wel de omstandigheden en/of omgeving waarin ze opereren hierbij primordiaal is. En toch lijkt deze piste meer vruchten af te werpen. Gaandeweg werden immers parallellen gedetecteerd tussen de diverse vormen van ondernemerschap, zodat ondertussen bij de opleiding van nieuwe businessmen lijstjes worden gehanteerd waarin het relatieve belang van de verschillende

determinanten voor geslaagd ondernemerschap wordt afgewogen (WAGNER & ZILTENER, 2008 : 12).

R. Cantillon zag de "entrepreneur" in eerste instantie als iemand die risico's neemt (CANTILLON, 1755). Een ondernemer koopt immers producten zonder vooraf te weten hoeveel consumenten bereid zullen zijn ervoor te betalen. F. Knight verfijnde het concept "risico", door erop te wijzen dat ondernemerschap dan toch het omgaan met échte "onzekerheid" moet inhouden. Enkel wanneer risico niet in te schatten valt op basis van vorige ervaringen, ontstaan er mogelijkheden voor winst of verlies (KNIGHT, 1921). J. Schumpeter vond het lef van ondernemers om gewoontes te doorbreken en een eigen visie door te drijven het meest kenmerkend. Vanuit de constatacie van creativiteit, gelinkt aan een zekere competitiviteit, formuleerde hij zijn theorie over de "innoverende" ondernemer (SCHUMPETER, 1911) : iemand die door dingen uit te vinden of bestaande zaken anders te combineren structurele veranderingen in de economie kan op gang brengen (CASSON & GODLEY, 2005 : 27).

Voor een stuk borduurde hij hiermee verder op een theorie van W. Sombart die had geopperd dat innovaties in economieën veelal worden geïntroduceerd door nieuwkomers, in het bijzonder uitgewezen migrerende Joden, en dat zij in feite de kapitalistische economische groei in Noordwest-Europa op gang hadden gebracht (SOMBART, 1911). Later stelde hij, zich eveneens steunend op een concept van Sombart, dat innovatie eigenlijk een vorm van "creatieve destructie" is, omdat ze het economisch evenwicht verstoort door bestaande markten te vernielen en nieuwe te creëren (SCHUMPETER, 1934). Ondernemerschap vereist volgens Schumpeter dus een specifieke psyche die durft nieuwe producten, methoden of markten te introduceren, risico's te nemen en kansen te grijpen. Deze nieuwe theorie was universeler en werd dan ook door velen als basis gebruikt om op verder te bouwen.

Het concept "kansen zien" werd echter pas véél later verder uitgewerkt door de econoom I. Kirzner. Uitgaand van Schumpeters idee, stelde hij dat ook diegenen die innovatie imiteren ondernemers mogen worden genoemd. Zij helpen immers het marktevenwicht te herstellen. Innovatie is dus wel belangrijk, maar niet continu mogelijk, terwijl creativiteit, in de zin van : uitkijken welke kansen zich aandienen en daar alert op reageren, een voortdurende ingesteldheid is en dus een beter essentieel kenmerk voor ondernemerschap (KIRZNER, 1973).

A. Shapero introduceerde in dit verband het begrip "*locus of control*". Dit concept vanuit de psychologie staat voor de mate waarin iemand het gevoel heeft de wereld rondom zich te kunnen beïnvloeden. Bij sommige mensen overheerst het gevoel géén impact te hebben op de gang van zaken. Anderen daarentegen schatten hun eigen vermogen om de dingen in beweging te brengen en in een door hen gewenste richting te kunnen

duwen hoog in. Als deze laatsten ook vrijgevochten types zijn die op hun onafhankelijkheid staan, worden zij de ideale ondernemers (SHAPERO, 1975).

Kansen al dan niet grijpen heeft tenslotte ook te zien met kiezen, en dat is precies wat M. Casson als cruciaal aanziet. Hij omschrijft de ondernemer als iemand die zich specialiseert in het nemen van "*judgemental decisions*". Daaronder verstaat hij beslissingen nemen waar anderen, met dezelfde bedoelingen en in dezelfde omstandigheden, afwijkende beslissingen zouden nemen (CASSON, 1982 : 22-25). De ondernemer als eigenzinnige beslisser, die in tegenstelling tot iedereen ook verantwoordelijkheid neemt waar en wanneer zich keuzes aandienen, leek ook Hébert en Link het ultieme kenmerk waarmee ondernemers zich van gewone stervelingen onderscheiden (HEBERT & LINK, 1988 : 155-157).

### 2.1.3 Impact van "instituties"

Risico, kansen en keuzes draaien om de idee "onzekerheid" waarbinnen de ondernemer opereert. Door dit begrip werd het gedrag van de ondernemer in zijn context geplaatst. Schumpeter, Kirzner en Casson suggereerden reeds impliciet dat ondernemers voor een deel worden gestuurd door een variante op A. Smiths "*invisible hand*" : ze maken immers keuzes omdat ze daar onbewust toe worden gedwongen willen ze succesvol blijven. Door dit begrip te introduceren, zorgde Smith voor de "depersonalificatie van het marktgebeuren", stelt C. Lesger, waarin géén rol van betekenis aan ondernemers wordt toebedeeld (LESGER, 1996 : 57). In Smiths visie bepalen vraag en aanbod de prijzen op de markt, en de beslissingen van de individuele economische spelers worden slechts door dit prijsmechanisme gestuurd en gecoördineerd. Ze diende als basis voor de ontwikkeling van een alternatieve benadering van de kenmerken van ondernemerschap : één waarin allerlei soorten instituties de hoofdrol spelen.

Het concept "instituties" omvat alle culturele, sociale, politieke, zelfs religieuze aspecten die een rol kunnen spelen bij ondernemerschap. Gewoonlijk wordt er onderscheid gemaakt tussen "formele" en "informele" vormen van instituties : concrete, zoals de overheid, geschreven wetgeving, rechtshandhaving, banken en beurzen, maar ook meer abstracte, zoals gewoonterecht, gebruiken, tradities en taboes. Zij hebben in welke vorm dan ook een duurzaam karakter, waardoor iedereen er mee vertrouwd is. Daardoor verkleinen ze de onzekerheid bij te nemen beslissingen, en geven ze het gedrag van individuen een zekere mate van consistentie en rationaliteit (LESGER, 1996 : 70, DE GOEY & VELUWENKAMP, 2001 : 6). M. Olson zag dat in zijn tijd nochtans anders. Juist omdat zowel formele als informele instituties zo belangrijk zijn voor een samenleving, en zowel groepen als individuen daarom angstvallig vasthouden aan een status quo, zorgen

ze uiteindelijk alleen maar voor verstarring van het ondernemersklimaat en dus economische stagnatie, vond hij (OLSON, 1982).

De verschillende vormen van instituties kunnen op nog een andere manier worden ingedeeld, namelijk in "externe" en "interne" instituties. Externe instituties, zoals de officiële autoriteiten met hun wetten en regels, bieden de ondernemer kansen, maar leggen hem ook beperkingen op. Zij zijn in eerste instantie begaan met het algemeen belang, en daar moet een ondernemer, a priori bezorgd om zijn eigen belang, dus rekening mee houden. Om daar sterker in te staan, bouwt hij afzonderlijk of in groep interne instituties op voor wederzijdse steun en samenwerking. Dat kunnen formele organisaties zijn, maar ook informele netwerken, gebaseerd op familie-, etnische-, nationale- of religieuze banden (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2002 : 30).

De Amerikaanse socioloog M. Granovetter analyseerde hoe dergelijke netwerken invloed uitoefenen op het gedrag van ondernemers. Zij zijn nooit echt vrij in hun beslissingen, stelt hij, want ze zijn ingebed in een gemeenschap, die het economisch handelen conditioneert (GRANOVETTER, 1973 en 1985). De eigen klanten vormen binnen die gemeenschap een factor om rekening mee te houden, want die blijven niet altijd loyaal ten overstaan van de verkoper. Ze "klagen" immers vaak en dreigen zelfs over te stappen naar andere leveranciers : in tijden van zware concurrentie een niet te versmaden probleem (HIRSCHMAN, 1970). Maar iedere ondernemer participeert in tal van elkaar ten dele overlappende netwerken van sociale relaties : er zijn immers deze waarbij men direct betrokken is via familie of transacties, en deze van een wijdere kring kennissen, stadsgenoten, geloofsgenoten, enz... Omwille van het intrinsieke doel, onzekerheid verminderen, heeft men er alle belang bij dit zogenaamde "sociaal kapitaal" zorgvuldig op te bouwen en te koesteren.

Het concept van "sociale netwerken" gaat terug op E. Durkheim en is dus reeds eeuwenoud, maar "sociaal kapitaal", een concept van P. Bourdieu (BOURDIEU, 1980-1986), is van recentere datum. Het werd als thema verder uitgewerkt door de Nederlandse socioloog H. Flap die stelt dat *"sociaal kapitaal een belangrijk hulpmiddel is bij het verwerven van welstand, macht en prestige"* (cfr. Baumol) (FLAP, 1987). *"De omvang van het sociale netwerk, de hulpmiddelen waarover verwanten, vrienden en kennissen beschikken én de bereidheid deze hulpmiddelen in te zetten, bepalen de waarde van het sociaal kapitaal... Dat vergt investeringen.... De noodzaak tot investeren in sociaal kapitaal betekent tevens dat ondernemers bedrijfsbeslissingen kunnen nemen die vanuit een puur bedrijfseconomische benadering onverstandig of zelfs onbegrijpelijk lijken"*, zo vat Lesger samen waar het om draait (LESGER, 1996 : 66).

Een laatste onderscheid dat D. North meende te moeten maken om één en ander nog wat grondiger te nuanceren, is het vrij complex onderscheid tussen "organisaties" (=verenigingen van mensen met een bepaald doel) en differente soorten "instituties" (=de grenzen waarbinnen ondernemers vrij initiatieven kunnen nemen). Deze laatste



kunnen o.a. ook voor verschillende soorten "transactiekostenverlagingen" zorgen die risico's verminderen en dus ondernemers stimuleren om actie te ondernemen. Want iedere transactie brengt kosten met zich mee, maar de economie kan zich slechts optimaal ontwikkelen wanneer die kosten laag zijn (NORTH, 1992). Zelf verwees hij er niet naar, maar binnen zijn concept van "institutes" passen m.i. ook de fraude- en smokkel-systemen die handelaars in de loop der tijden ontwikkelden om hun inkomsten op te krikken. Volgens G. Hodgson wordt ondernemersgedrag echter vooral onbewust gestroomlijnd door gedrags- en mentaliteitspatronen van de samenleving waarin ze opereren. Deze onvatbare instituties zorgen voor een stabiel no-nonsense ondernemersklimaat waarbinnen de keuzes van ondernemers redelijk voorspelbaar worden (HODGSON, 1997).

Tussen voluntarisme en determinisme in bevindt zich dan nog een benadering waarbij de wisselwerking tussen het individu en de context waarbinnen hij opereert centraal staat. Deze aanpak baseert zich op visies à la Durkheim, meer bepaald van de Britse socioloog A. Giddens, die met zijn "*structuration theory*" poneert dat een samenleving continu verandert door het handelen van individuen. Op hun beurt worden zij dan weer beïnvloed door de maatschappelijke context waarbinnen dat handelen zich afspeelt. Die benadering biedt meer "*uitzicht op een vruchtbaar veld van onderzoek*", aldus Lesger (LESGER, 1996 : 63-64).

Een markant voorbeeld van de structureel-individualistische visie is W. Baumol, die teruggrijpend naar de motivaties van ondernemers, erop wees dat een ondernemer naast economische ook sociale motieven heeft, met name het streven naar welstand, macht en prestige. Het gedrag van de ondernemer geplaatst in zijn sociale context, wordt dan zowel oorzaak als gevolg van sociale verandering (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2002 : 25 en idem 2001 : 4). Hij wordt niet gedreven door het algemeen welzijn en speelt verschillende rollen, naargelang ze het best zijn persoonlijk belang dienen. Soms impliceert dit dat hij zijn vermeend kenmerkende rol van constructieve innovator laat voor wat het is, om zich bijvoorbeeld terug te trekken in rentenierschap, zelfs wanneer dit nadelig is voor de economie (BAUMOL, 1990). Dit individuele egocentrische streven brengt ons terug bij de "theorie van de rationele keuze", die evengoed kan worden gezien als een keurslijf, alias "*invisible hand*", waarmee Baumol ook aansluiting vindt bij het institutionele debat.

In de omgang met onzekerheid speelden instituties, waaronder sociale relaties, dus een grote rol. Men moest zich conform de maatschappelijke verwachtingen gedragen en "reputatie" was dan ook het hoogste goed voor de vroegmoderne ondernemer. Hoe ondernemers omgingen met die druk en welke strategieën zij erop nahielden om onzekerheden naar hun hand te zetten, werd in al zijn facetten bestudeerd door respectievelijk L. Kooijmans en P. Mathias (KOOIJMANS en MATHIAS, 1995). Het viel T. Cochran reeds

op dat die strategieën méér gelijkenissen dan verschillen vertonen, zodat hij stereotiepe "gedragspatronen" meende te herkennen in het handelen van ondernemers (COCHRAN, 1953). Hij hanteerde hierbij de sociologische "roltheorie", gebaseerd op een concept dat dateert uit de jaren 1930, die stelt dat het gedrag van mensen een bepaalde consistentie vertoont naargelang hun maatschappelijke functie. Iemand heeft een bepaald idee over hoe hij zich moet gedragen in een bepaalde rol en de samenleving van haar kant verwacht dat gedrag (DE GOEY, 1996 : 30).

Mathias wees dienaangaande op het belang van een "geschikte afkomst" : dat was in die vroegmoderne tijden volgens hem bijna een voorwaarde om succesvol zaken te kunnen doen. Endogamie was de regel zodat het zakendoen van de weeromstuit een familiezaak werd (MATHIAS, 1995 : 7 en 11). Dit staat haaks op de bevindingen van Klein die concludeerde dat nagenoeg alle tot nog toe geformuleerde *"stellingen omtrent de sociale herkomst van ondernemers [- steeds vanuit de middenklasse of vanuit marginale groepen -] tot tamelijk nietszeggende resultaten"* hadden geleid (KLEIN, 1968 : 345). Wellicht hebben zij echter beiden gelijk, vermits M. Casson aantoonde dat mensen buiten ondernemerschap en huwelijkspolitiek nog andere wegen kenden om hun positie te verbeteren, met name *"competitive professionalism, hard work and thrift"* (CASSON, 1982 : 352-354).

Waar de zichtbare of onzichtbare sturing via instituties vandaan komt, bleef evenwel nog steeds voer voor discussie, evenals de vraag of ze door hun keuzes misschien zélf een "onzichtbare hand" worden die dan macro-economische veranderingen op gang trekt. Daarom paste binnen het welles-nietes-debat omtrent invloed van context als institutie op ondernemerschap tenslotte ook "cultuur". C. Lesger stelde dat de *"context niet dient beschouwd te worden als een exogene kracht die het gedrag van individuele ondernemers determineert. Ondernemersgedrag, zo is betoogd, krijgt vorm in een complexe wisselwerking tussen context en de perceptie daarvan door de ondernemer. Deze perceptie varieert van cultuur tot cultuur en is gebonden aan plaats en tijd, maar ze is de essentie van ondernemerschap en staat aan de basis van alle economische dynamiek"* (LESGER, 1996 : 75).

Het culturele aspect werd in de kader van het "Rise of the West"-debat ook uitgewerkt door de Amerikaanse economisch historicus D. Landes : *"Als we al iets van de geschiedenis van de economische ontwikkeling kunnen leren, is het wel dat cultuur een enorm verschil maakt..... cultuur in de zin van de innerlijke waarden en mentaliteit die een volk leiden"*. Hieronder catalogeerde hij o.a. arbeidsethos en ondernemerszin. Cultuur staat volgens hem in relatie tot andere gunstige omstandigheden die samen de noodzakelijke voorwaarden scheppen voor maatschappelijke vooruitgang en *"omdat cultuur en economie met elkaar samenhangen, zullen veranderingen in de een doorwerken op de ander"* (LANDES, 1998 : 542-543).

De Goey en Veluwenkamp concludeerden daarop dat alle instituties samen als een systeem van concentrische sferen opereren en zo het gedrag van ondernemers op diverse niveaus sturen. Rond de ondernemer bevinden zich eerst de interne instituties, te weten 1./ de informele netwerken die hem beïnvloeden en 2./ de formele organisaties waartoe hij behoort. Daarrond zitten dan de externe instituties : 3./ de publieke autoriteiten en uiteindelijk 4./ de markt. Van deze vier schelpen, die als matroesjka's de ondernemer omhullen, zijn er drie die wereldwijd en in alle tijden vergelijkbaar zijn en waren. Enkel hoe de politieke macht en de administratieve autoriteiten tekeer gaan, kan een wezenlijk verschillend klimaat betekenen en dus het gedrag van ondernemers daadwerkelijk anders sturen (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2002 : 33).

## **2.2 Theorieën in verband met economische ontwikkeling**

Eén ding is alvast duidelijk : dankzij het concept "instituties" kon de theorievorming van het micro-niveau van motivaties van individuele ondernemers worden opgetild naar het macro-niveau van economische ontwikkelingen (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2001 : 6 en idem, 2002 : 26). Willen we de maatschappelijk-economische rol van 18<sup>e</sup> eeuwse ondernemers begrijpen, dan moeten we hen dus ontleden binnen hun "context".

Voor wat de Bethunes betreft, lijkt die context zich te resumeren tot "het handelskapitalisme". Wát dit precies inhield is echter niet in twee woorden uit te leggen, laat staan te verklaren. Het is een fenomeen dat duidelijk resorteert binnen het overkoepelend begrip "economische ontwikkelingen" en dat blijkbaar te maken heeft met "kapitalisme". Maar wat is kapitalisme ? Hoe en wanneer ontstond het ? Wat zijn de specificiteiten van de "handels"-variante ? En hoe kunnen ondernemers binnen zo'n (handels)-kapitalistische context de economische ontwikkelingen beïnvloeden ?

### **2.2.1 Kapitalisme**

Een groot deel van de economische, historische en politieke theoretici geraken vroeg of laat gefascineerd door de onredelijk grote welvaarts kloof die er tussen verschillende regio's in de wereld bestaat. Meestal gaan ze op zoek naar verklaringen daarvoor binnen de economische productiesystemen, en dan meer bepaald de industriële variant van het "kapitalisme". Vroegmoderne historici en mediëvisten hebben a fortiori meer oog voor de vormen waarin dat kapitalisme zich vóór de Industriële Revolutie manifesteerde, want de kloof tussen arm en rijk is van álle tijden. Hierbinnen kunnen ook de theorieën

en de daaruit voortvloeiende debatten rond het handelskapitalisme worden gecatalogeerd.

In zijn boek *"Early modern Capitalism"*, waarin hij bijdragen van meerdere onderzoekers verzamelde, gaf M. Prak bij wijze van introductie een overzicht van de staat van het onderzoek rond dit thema. De idee van een specifiek "handelskapitalisme" valt in wezen terug te voeren tot Karl Marx, stelt hij daarin. Zich baserend op het belang dat Adam Smith had gehecht aan de rol van handelaars in de transformatie van de Europese economie, maakte Marx een onderscheid tussen een vroege fase in het kapitalisme, gedomineerd door handel, en een moderne fase, gedomineerd door industrie. Hij ontwikkelde daar evenwel géén eigen theorie rond, maar focuste op hoe en waarom het kapitalisme als systeem was ontstaan. Kapitaal was een noodzakelijke maar géén voldoende voorwaarde geweest voor de genese van het kapitalisme, zo stelde hij in zijn *"Grundrisse"*. Om geld te transformeren in kapitaal, moest het eerst worden ingezet om "vrije arbeid te exploiteren" (PRAK, 2001 : 2, 4, 17).

Zijn these kwam er op neer, zo resumeert R. Duplessis de essentie van Marx' kapitalisme in zijn *"Transitions to Capitalism in Early Modern Europe"*, dat in de loop der tijden allerhande individuen, waaronder nogal wat kooplieden, geld hadden geaccumuleerd in plaats van het te verbruiken. Dat kapitaal hadden ze geleidelijkaan productief geïnvesteerd. Zodoende veranderden de traditionele productiewijzen, waarbij steeds grotere meerwaarden werden gerealiseerd op productiekosten, in het bijzonder op arbeidskracht die voortaan werd gekocht. Dit "uitbuitingsproces van arbeid" culmineerde uiteindelijk in het industriële systeem, waarbij álle productiemiddelen in handen zijn van de kapitalisten (DUPLESSIS, 1997 : 10). Marx koppelde daarmee een ethisch pejoratieve betekenis aan zowel kapitaal als kapitalisten, vond de Australische filosoof P. Singer in zijn introductie op Marx : deze laatsten vergaren hun rijkdom immers door de arbeid van hun arbeiders onvoldoende te betalen. Ze reduceren die arbeiders tot slaven, want romen de meerwaarde die zij produceren eenzijdig af (SINGER, 2006 : 40, 79-80).

Die invulling had Smith zelf niet bedoeld. Hij identificeerde de kapitalist als een ondernemer die een bedrijf opbouwt op basis van middelen afkomstig uit grondbezit, arbeid en/of kapitaal (BRIDGE, O'NEILL & CROMIE, 1998 : 23). En ook ná Marx werd het begrip op andere manieren ingevuld. Zo zocht Max Weber de voedingsbodem van het moderne kapitalisme in het proces van rationalisering dat z.i. onstond binnen calvinistische en andere protestantse milieus, met een daaraan verbonden veranderde houding tegenover geld dat nu doel op zich werd en tegenover arbeid die nu plicht werd (WEBER, 1905). Maar het is de visie van Marx die voortaan de richting van het onderzoek rond kapitalisme zou blijven bepalen. In het debat, dat zich gedurende de 20<sup>e</sup> eeuw ontwikkelde, valt op hoe linkse zogenaamd "marxistische" historici steeds weer het voortouwen namen, en dit zeker tot eind de jaren 1970. Zij onderzochten bij voorkeur de omstandig-

heden waarin het kapitalisme kon ontstaan, de aard van het fenomeen met het al dan niet bestaan van een handelskapitalistische fase daaraan gelinkt en soms het hoe en waarom van de transitie van commercieel naar industrieel kapitalisme. De gekozen "*prime mover*" (= de essentiële factor van verandering) bepaalde dan enerzijds of het kapitalisme rond 1500, reeds daarvoor dan wel pas rond 1750 is ontstaan en anderzijds of het accent komt te liggen op veranderende productieverhoudingen dan wel op het op gang trekken van een markteconomie.

Overlopen we de belangrijkste visies, dan komen we eerst terecht bij "*Studies in the development of capitalism*" van M. Dobb. Deze Britse econoom zocht kort na de Tweede Wereldoorlog de verklaring voor de opkomst van het kapitalisme in de "feodale crisis", op zich veroorzaakt doordat uitgebuite landbouwers op het einde van de middeleeuwen het platteland ontvluchtten richting steden. Op de puinen van de imploderende feodale economie, zo stelde hij, bouwden kooplieden via internationale handel fortuinen op, die ze vanaf de 16<sup>e</sup> eeuw begonnen te investeren in kleinschalige productie. Een eeuw later zouden uit hun kringen de eerste industriële kapitalisten oprijzen. Dobb bestempelde het fenomeen niet als "handelskapitalisme" maar als een vroege vorm van kapitalisme, waarin productie nog werd gecontroleerd door handelaars-ondernemers die zich inlieten met *putting-out*<sup>1</sup> (DOBB, 1947-1963).

De desintegratie van de feodale economie werd niet veroorzaakt door interne factoren, stelde de Amerikaanse econoom P. Sweezy daarop, maar door de opkomende steden (SWEETZ & DOBB, 1950). Hun bezittende burgerklasse, uit op luxe, ontwikkelde nieuwe productiestandaarden en een handelsaanpak waartegen het feodale systeem niet was opgewassen. Dobb en Sweezy trokken daarmee het zogenaamde "*transition-debate*" op gang : een kwestie die werd opgepikt door de Engelse historici R.H. Hilton en C. Hill (HILTON & HILL, 1953) maar vooral vanaf 1970 verschillende onderzoekers zou intrigeren (MEIKSINS WOOD, 2002 : 38). Beiden situeerden het ontstaan van het kapitalisme in de 16<sup>e</sup> eeuw. De Britse historicus E. Hobsbawm daarentegen, merkte op dat de teloorgang van de feodale structuren in continentaal Europa zich op het platteland pas voltrok in de 17<sup>e</sup> – 18<sup>e</sup> eeuw, waardoor hij het ontstaan van het kapitalisme uitstelde tot ca 1750 (HOBBSAWM, 1954).

De focus op andere "*prime movers*" waaronder de proto-industrie, zoals hierna zal worden beschreven, zorgde ervoor dat de feodale kwestie als sleutelbegrip wat uitdoofde, tot de Franse historicus J. Baschet dit recentelijk weer heropdiepte in de context van het nieuwe debat rond de oorsprong van de westerse economische dominantie. Ook voor

---

<sup>1</sup> Het equivalent van het Verlag-systeem dat enkele paragrafen verder wordt uitgelegd. Omstandiger uitleg volgt in deel 2, hoofdstuk 4.2.

hem bestaat er géén fenomeen "handelskapitalisme". Hij ziet de groeiende dynamiek in de vroegmoderne handel en nijverheden immers integraal deel uitmaken van het feodale systeem dat hij associeert met "de lange middeleeuwen" (=de hele periode van het einde van de oudheid tot het midden van de 18<sup>e</sup> eeuw). Pas tijdens de laatste eeuw daarvan dienden zich enkele voorbodes aan van opkomende nieuwe sociale structuren, waaronder de sterke staat ipv feodale fragmentatie, secularisatie ipv almacht van de kerk, moderniteit ipv traditie, industriële wereld ipv agrarische, en in het kielzog van dit laatste dus ook het kapitalistisch systeem, dat in wezen slechts doorbrak met de Industriële Revolutie (BASCHET, 2006).

Nadat de Britse mediëvist R. Hilton een reeks relevante artikels in het transitie-debat in *"The transition from feudalism to capitalism"* had verzameld, er voor pleitend eerst en vooral uit te maken wat nu feitelijk bij dit alles de échte "prime mover" was (HILTON, 1976), nam de Amerikaanse historicus R. Brenner de handschoen op. Hij stuurde de zoektocht een totaal nieuwe richting uit, die zou uitmonden in het befaamde "Brenner-debate". Hij zag de teloorgang van de traditionele sociale verhouding tussen boeren en edellieden op het platteland als belangrijkste reden voor de vroegmoderne economische verandering. Door de feodale crisis ging de klassieke tegenstelling verloren tussen rechtstreekse producenten (= de landbouwers) enerzijds en niet-producenten die zich het door de producenten gerealiseerde surplus toeëigenden (= de edellieden) anderzijds, zodat er een nieuw productieklimaat tot stand werd gebracht vanuit een embryonale markteconomie die toen reeds bestond (BRENNER, 1976).

Brenners eenzijdige interpretatie werd door velen gecontesteerd, en dit spel van woord en wederwoord dat zowat een decennium aansleepte, werd in boekvorm gepubliceerd (ASTON & PHILPIN, 1985). Op initiatief van E. Thoen en E. Vanhaute werd aan de universiteit van Gent daarom in 1995 ook het onderzoeksproject CORN opgestart, waarin onderzoekers uit een twintigtal universiteiten in de Noordzee-regio samenwerken om de ontwikkeling van de rurale samenleving in noordwest-Europa comparatief te onderzoeken. Zij meenden immers dat de Brenner-theorie met nieuwe inzichten dienaangaande moest worden verfijnd, omdat in het hele debat de Nederlanden schromelijk werden veronachtzaamd, ondanks hun toch wel aanzienlijke rol in de agrarische en economische ontwikkeling van Europa. De neerslag daarvan werd gebundeld in *"Peasants into farmers ? The transformation of rural economy and society in the Low Countries (middle ages - 19th century) in the light of the Brenner debate"* (HOPPENBROUWERS & VAN ZANDEN, 2001).

Waar Dobb, Wallerstein en Braudel handel als essentiële factor zagen voor het ontstaan van het kapitalisme, en Brenner de oorzaken daarvan zocht in de landbouw, had F. Mendels reeds in 1972 de idee gelanceerd dat de oorsprong misschien moest worden gezocht in de plattelandsnijverheid. Hij zag dit fenomeen als de eerste fase van de indu-

strialisatie, iets fundamenteel nieuws, waardoor hij de impact van een Industriële "Revolutie" ondermijnde, er een geleidelijk proces van maakte ipv een tamelijk plotse verandering, en de hele zaak aanzienlijk in tijd vervroegde (MENDELS, 1972). De feitelijke theorie van de "proto-industrie" werd enkele jaren later uitgewerkt door het Duitse trio KRIEDTE, MEDICK en SCHLUMBOHM (1977-1981). Zij definieerden proto-industrie als het fenomeen waarbij voornamelijk textielgoederen voor ruimere interregionale en internationale markten op het platteland werden geproduceerd tijdens de ontstaansperiode van het kapitalisme.

Hierbij draaide alles rond de symbiose van plattelandsarbeid en handelskapitaal. Omdat het arbeidsaanbod in de stedelijke textielnijverheid te weinig elastisch was en de sector door de ambachtsgilden te sterk gereguleerd, betrokken ondernemers de seizoensarbeid van de boeren in het fabricatieproces. Aanvankelijk via het "*Kaufsystem*", waarbij de arbeider nog zijn eigen productiemiddelen (= materiaal en grondstoffen) gebruikte en later via "*Verlag*", waarbij de ondernemer de productiemiddelen – die zijn eigendom bleven – ter beschikking stelde. Tenslotte begonnen ondernemers die werkkrachten te centraliseren in manufacturen of proto-fabrieken. Zodoende droeg proto-industrie bij aan het proletariseringsproces en veroorzaakte het dus de opkomst van het kapitalisme.

Het concept van de proto-industrie werd algemeen als interessant en vruchtbaar erkend, maar omdat er met de aanvankelijke focus op textiel te éénzijdig onderzoek was gebeurd, werkten velen er inmiddels op verder, getuige een bloemlezing studies die de specificiteiten van de proto-industrie bekeken in een ruimer verband in verschillende West-Europese landen (OGILVIE & CERMEN, 1996). Prak attendeerde er op dat vooral de centrale rol die er aan werd toegekend voor het ontstaan van het kapitalisme daarbij in vraag werd gesteld (PRAK, 2001 : 13-14). Om te beginnen door Mendels zelf die benadrukte dat steden al die tijd óók belangrijk bleven, al was het maar als distributiecentra van waaruit de verhandeling van de goederen werd gecoördineerd (MENDELS, 1981 : 28). Maar ook anderen merkten op dat de producten daar vaak nog werden afgewerkt én, last but not least : dat dáár het geld vandaan kwam (KRIEDTE, 1982 : 33 en HOHENBERG & LEES, 1985 : 125-134). Proto-industrie droeg zo bij tot versterking van de stad-plattelandsrelaties en zorgde tegelijk voor specialisatie tussen regio's (PFISTER, 1998 : 29).

De "grote sprong voorwaarts" naar industrialisatie was niet vanuit het platteland vertrokken, vonden C. Lis en H. Soly, maar vanuit een stedelijke dynamiek die zich zelfstandig en continu vanaf de 11<sup>e</sup>-12<sup>e</sup> eeuw had ontwikkeld. Zowel HAAGEN (1983) als VAN DER WEE & D'HAESELEER (1995) hadden overtuigend aangetoond, stelden zij, dat handelaars-ondernemers in Vlaanderen opvallend weinig interesse hadden om bijvoorbeeld linnen volgens het *putting-out*-principe te laten vervaardigen. Zeker tot de late 18<sup>e</sup> eeuw en zelfs daarna namen ze liever nieuwe textielsoorten af van stedelijke producenten,

zodat de stedelijke textielnijverheid op z'n minst complementair bleef aan die van het platteland. Een algehele verschuiving van de productie naar het platteland was daarom, althans voor wat betreft de Zuidelijke Nederlanden, een mythe, zo luidde hun conclusie. Lis en Soly zagen enkel een differentiatie in soort goederen : waar het platteland eenvoudige stoffen maakte, concentreerde de stad zich op luxegoederen (LIS & SOLY, 1997/2 : 219, 224-228).

Terwijl Dobb, Sweezy, Hobsbawm en consorten de opkomst van het kapitalisme als een Europees fenomeen hadden bekeken, schoof de Amerikaanse socioloog I. Wallerstein een nieuw concept naar voor, namelijk dat van een "*modern world-system*". Dit nieuwe economische systeem kwam omstreeks 1500 in Europa op en wortelde in de feodale crisis, want het was om het verlies aan inkomsten daaruit te compenseren dat de handel wereldwijd werd opengetrokken. Dat gebeurde op basis van een asymmetrische formule waarbij de "kern" (West-Europa) de minder ontwikkelde regio's van de semi-"periferie" (Oost-Europa) en de "periferie" (de Nieuwe Wereld) uitbuitte. De ontwikkeling, i.c. welvaart van het westen is m.a.w. afhankelijk van de onderontwikkeling van de anderen, aldus Wallerstein.

Het kapitalisme kon volgens hem in die periode als systeem ontstaan doordat allerhande proto-kapitalistische kenmerken, zoals grootschalige productie voor de markt, technologische vernieuwingen, het verschil tussen bezitters van productiemiddelen en diegenen die erin of ermee werken, enz... in combinatie met elkaar begonnen voor te komen. Die mix zorgde voor een groeiende zucht naar altijd maar meer winst en culmineerde in een agressief nieuw systeem dat over de grenzen heen vrij snel alle andere economische systemen incorporeerde (WALLERSTEIN, 1974). Belangrijk voor deze Bethune-verhandeling is de terechte opmerking van Prak dat Wallerstein weigerde de periode tussen 1500 en 1800 als een "overgangsfase" te zien tussen feodale en industriële economie en dus ook de impact van het "handelskapitalisme" minimaliseerde, omdat de erkenning daarvan een tegenstelling impliceert tussen koopman-ondernemer en industrieel-ondernemer, terwijl het volgens hem juist karakteristiek is voor de kapitalist dat hij beide tegelijk is (PRAK, 2001 : 6).

Wallersteins visie op een wereldwijde "markteconomie" waarin de niet-Europese wereld de economische ontwikkeling van Europa bepaalde, werd echter door velen op vele fronten in vraag gesteld en wordt volgens Prak tegenwoordig zelfs niet langer als sociologisch concept aanvaard (PRAK, 2001 : 6). Maar in academische kringen werd het wél een standaardbegrip, dat veelvuldig als uitgangspunt werd gebruikt. Ondanks kritiek her en der dat 1500 veel te vroeg is om van een samenhangend wereldsysteem met een geïntegreerde markt te kunnen spreken, erkenden de meeste onderzoekers het aanvaardbaar worden van winst als doorslaggevend kenmerkend voor de opkomst van het kapitalisme. Zo situeerde L. Stavrianos kort daarop het ontstaan van het kapitalisme in



een sfeer van hebzucht aan het einde van de middeleeuwen, omdat toen volgens hem voor het eerst gebruik werd gemaakt van het inzetten van geld als kapitaal om winst te maken (STAVRIANOS, 1981 : 35). Anderen wezen er voorzichtig op dat kapitaalaccumulatie van alle tijden is, al moesten ze toegeven dat het in pre-kapitalistische context vaker consumptief werd verbruikt dan productief ingezet (KOOIMAN, 2009 : 19).

De focus op winstmaximalisatie gaf aanleiding tot compleet tegenovergestelde visies, namelijk dat er reeds véél vroeger dan 1500 geglobaliseerde systemen bestonden waarin ook netwerken van lange-afstandshandel werden gevormd. Zo zag J. Hobson omstreeks 500 een wereldeconomie ontstaan die hij "*oriental globalisation*" noemt, waarin de handelstrafiek tussen het Midden-Oosten en Oost-Azië door kamelenkaravanen werd verzorgd (HOBSON, 2004). B. Gills en A.G. Frank gingen daar tien jaar eerder al een stapje verder in en spraken van een "*world system*" dat reeds in het vierde millenium vóór Chr. bestond. Sinds die tijd was er eigenlijk maar één economisch systeem en daarin stond kapitaalaccumulatie altijd centraal. Zij waren dan ook van mening dat Wallersteins wereldsysteem het continue bestaan van markten en winstgerichte onderneming onderschat (FRANK & GILLS, 1993). Wat kort door de bocht, vond Wallerstein, want het bestaan van handelslijnen impliceert nog géén geglobaliseerd systeem (WALLERSTEIN, 1993). Waarop Frank repliceerde dat er toch op z'n minst ook een Aziatische wereldeconomie had bestaan, die zelfs groter was dan de Europese (FRANK, 1995 : 164). Deze theorieën verankeren zich echter meestal in het van eurocentrisme verdachte debat rond "*the rise of the West*" dat vooral vanaf de jaren 1990 zijn opgang zou maken.

In 1994 bracht de Italiaanse socioloog-economist G. Arrighi een volledig afwijkende visie op de hele kwestie uit met een eigenzinnige interpretatie van het moderne wereldsysteem. In "*The long twentieth century : Money, power and the origins of our time*" stelde hij dat er eigenlijk géén "*prime mover*" was, maar dat het kapitalisme geleidelijk was gegroeid vanuit de opeenvolging van wereldmachten sinds de 13e eeuw. Hij zag een relatie tussen kapitaalsaccumulatie en het proces van staatsvorming, waarbij eerst de Italiaanse stadstaten, daarna de Hollandse Republiek, dan het Engelse imperium en tenslotte Amerika dankzij economische en politieke netwerken steeds grotere controle hadden verkregen op de economische ruimte in de wereld. In die cycli van systematische accumulatie domineerde aanvankelijk de handel - achtereenvolgens in oosterse zijde, specerijen en industriële producten, weliswaar telkens op een grotere schaal -, maar evolueerde het steeds weer naar het inzetten van dat kapitaal om andere dingen - macht, oorlog, de industrialisatie - te financieren. Tot dat kapitaal niet meer volstond om de opgang van een volgende nieuwkomer te stuiten en het proces elders opnieuw begon (ARRIGHI, 1994).

Zijn visie, die hij vervolledigde bij de tweede editie in 2010, werd gesmaakt als waardevolle bijdrage die "*created new possibilities for a holistic analysis of capitalism's dynamic con-*

*traditions*" (MOORE, 2011 : 1) maar uiteraard ook bekritiseerd (THOMPSON, 1995 - MOORE, 1997 - REIFER, 2009 - ROBINSON, 2010 - TALBOT, BREWER, GULICK e.a. in MOORE, 2011). Doorgaans vond men dat hij Braudels theoretisch onuitgewerkte argumenten over structuren in de "*longue durée*" aanvulde, maar nu zelf facetten onbehandeld liet die voor verbetering vatbaar waren.

E. Mielants tenslotte analyseerde tientallen teksten met betrekking tot de problematiek, waaronder zowat alle hierboven genoemde, en vond in al die visies zowel min- als pluspunten. Zelf zag hij in Europa vanaf 1100 aspecten van kapitalisme opduiken die zich naast het feodalisme ontwikkelden binnen een "*intercity-state system*". Lang vóór het kapitalisme via een crisis het feodalisme zou gaan domineren, meer bepaald vanaf het einde van de 12e eeuw, waren nagenoeg alle kenmerken die het kapitalisme karakteriseren reeds de revue gepasseerd. Alleen ontwikkelden ze zich vooralsnog slechts interregionaal en zou "*the capitalist logic*" de wereldeconomie pas vorm geven vanaf de 16e eeuw (MIELANTS, 2000 : 258-259, 269). De visie van O. Gelderblom & J. Jonker in hun recent artikel over "*The Low Countries*" in het eerste deel van "*The Cambridge History of Capitalism*" gaat ook die richting uit, want zij zien tussen de regio's in de Lage Landen en zelfs binnen die regio's onderling kapitalistische tendenzen ontstaan vanaf de 13e eeuw, gevolgd door een verdappering daarvan in de late 16e eeuw, die zich zou doorzetten tot de definitieve doorbraak in de 19e eeuw. Het belangrijkste criterium om te kunnen spreken van kapitalisme is volgens hen echter altijd "*the extent to which people work for wages*" (GELDERBLOM & JONKER, 2014 : I,323).

## 2.2.2 Handelskapitalisme

Als er één ding te concluderen valt uit het bovenstaande overzicht, dan is het wel dat de laatste theorie over hoe en waarom het kapitalisme precies ontstond, wellicht nog niet werd geformuleerd. Bij al deze vermelde theorieën, zijn er bovendien weinig of géén die zich bekommerden om het formuleren van een wezenlijke theorie met betrekking tot specifiek "handelskapitalisme". Sommigen (Dobb, Wallerstein, Baschet) wezen zelfs het concept als dusdanig af. Een en ander lijkt daarom gebonden aan het gebrek aan consensus over een exact tijdstip waarop kapitalisme als economisch systeem ontstond.

Buiten Wallerstein die een feitelijke genese situeert aan het einde van de middeleeuwen en Hobsbawm of Baschet die dat uitstellen tot aan de Industriële Revolutie, zien de meeste onderzoekers het kapitalisme geleidelijkaan groeien : 1./ oorzakelijk vanuit een handels-, landbouw- of nijverheidsbasis, en 2./ ruimtelijk vanuit het platteland, al dan niet in feodale crisis, of eerder vanuit de steden. De rol van meer bepaald de stedelijke markten vond M. Limberger zelfs fundamenteel om de economische dynamiek in die transitie van feodaliteit naar kapitalisme te begrijpen, al voegde hij er meteen aan toe

dat de commerciële impact van Antwerpen in de 15e-16e eeuw op haar hinterland toen toch nog beperkt was (LIMBERGER, 2001 : 158, 174). Maar sowieso wordt dus een transitieperiode aangenomen, waarin geld verdiend via handel een essentiële rol speelt. Het ontbreken van een theoretische verklaring voor de structuur en de dynamiek van het "handelskapitalisme" was daarom op z'n minst merkwaardig.

Met zijn boek *"Arbeid tijdens het handelskapitalisme"* heeft J. L. Van Zanden als eerste een poging ondernomen om een economische interpretatie te formuleren. Hij definieert het handelskapitalisme als *"de fase in de ontwikkeling van het kapitalisme waarin de figuur van de koopman-ondernemer domineert. Hij combineert commerciële activiteiten met het ingrijpen in het productieproces en daarmee in de arbeidsverhoudingen, maar de commerciële activiteiten wegen (nog) het zwaarst."* Het ingrijpen in kwestie bestaat eruit dat hij surplussen in de productie realiseert. Daarin verschilt hij van de traditionele handelaar, die zich beperkt tot het verhandelen van lokale surplussen en winst maakt dankzij regionale prijsverschillen, én van de industriële ondernemer, die winst maakt door goedkoop te produceren en door de kosten van zijn producten beneden de marktprijzen te houden (VAN ZANDEN, 1991 : 16).

Daaraan koppelt hij een theorie. Het handelskapitalisme is een "open" systeem, dat afhankelijk is van de koppeling met pre-kapitalistische productiewijzen. De koopman-ondernemer onttrekt arbeidskrachten, grondstoffen en eindproducten aan die traditionele productiewijzen en verkoopt zijn producten in belangrijke mate weer buiten het eigen systeem. Vooral omdat hij gebruik maakt van de arbeidsvoorzieningssystemen eigen aan de pre-kapitalistische productiewijzen, en er zo een deel van de reproductiekosten van de arbeid (=het loon) kan op afwentelen, realiseert hij een belangrijke meerwaarde. Dit principe is kenmerkend voor het industriële kapitalisme, (waarin het finaal zal uitmonden, en) waarin arbeidskracht een bron van winst wordt zodra de reproductiekosten van de arbeid kleiner zijn dan de waarde van de goederen die in de totale arbeidstijd wordt geproduceerd (VAN ZANDEN, 1991 : 19-20).

Hoewel men het er in academische kringen over eens lijkt dat het boek van Van Zanden een belangrijke bijdrage levert, bleef de kritiek erop niet uit. *"Uiteindelijk komt zijn theorie erop neer dat het handelskapitalisme steeds naar de goedkoopste vormen van arbeid zoekt"*, stelt A. Knotter in een reactie (KNOTTER, 1995 : 303). En dat gaat voorbij aan *"de andere methoden van winstvorming die volgens de marxistische theorie voor de kooplieden-ondernemers openstonden"*, namelijk 1./ deze op basis van de verschillen tussen in- en verkoopprijzen of door gebruik te maken van schaarsteverhoudingen en 2./ deze op basis van productiviteitsverhoging door productie efficiënter te organiseren en/of door technische verbeteringen. Hollands handelskapitalistische voorsprong was gebaseerd op de combinatie van een sterk ontwikkelde exportindustrie, een goed uitgeruste koopvaardijvloot, en een vroege proletarisering met een hoge arbeidsproductiviteit gekoppeld aan lage lo-

nen, vindt hij, maar dus niet op de mogelijkheid de reproductiekosten van de arbeidskracht op een niet-kapitalistische sector af te wenden (KNOTTER, 1995 : 295, 304, 306).

Hij vertolkt hier een visie die reeds door de Amerikaanse historicus A.K. Smith werd uiteengezet in zijn boek *"Creating a world economy : merchant capital, colonialism and world trade 1400-1825"*. Daarin stelde deze van opleiding Afrikanist dat er in de Verenigde Provinciën een ruraal proletariaat voor het grijpen lag, dat makkelijk kon worden ingezet als laag betaald bootsvolk op hun technisch geavanceerde en efficiënte fluiten, waarmee ze in eerste instantie de Baltische regio domineerden (SMITH, 1991 : 106, 127). Dit boek ging evenwel niet dieper in op het fenomeen handelskapitalisme, want paste vooral in het *"rise of the West"*-debat waarin werd bekeken hoe Europa de rest van de wereld na 1400 economisch transformeerde.

C. Lis en H. Soly konden niet akkoord gaan met Van Zanden waar hij de stagnatie en neergang van Hollands economie na de Gouden Eeuw toeschrijft aan het handelskapitalistische systeem dat, samen met de stijgende levensstandaard, de nominale lonen de hoogte injoeg, waardoor producten niet langer internationaal competitief waren op de exportmarkt. Evenmin waar hij die hoge lonen een structureel obstakel vindt voor de transitie naar het industrieel kapitalisme. Hij 1./ onderschat het belang van handelskapitaal in productie, 2./ bewijst niet dat het handelskapitalisme ingreep in het productieproces en dús in de arbeidsverhoudingen, en 3./ overschat het economisch belang van verschillen in nominale lonen, want hij miskent het floreren van stedelijke exportindustrieën (LIS & SOLY, 1997/2 : 214-217).

Ze wezen er verder op dat G. Arrighi inmiddels heeft benadrukt dat Hollandse kooplieden, in het bijzonder groothandelaars, tot het midden van de 18<sup>e</sup> eeuw vooral betrokken waren in lange-afstandshandel en *haute finance*, liever dan zich in te laten met productieparticipatie (ARRIGHI, 1994 : 177). Bovendien merkten ze op dat Mendels premisse dat proto-industrie en lage lonen in de Zuidelijke Nederlanden de optimale condities creëerden waarin industrialisatie kon ontstaan, niet langer wordt aanvaard omdat recentelijk werd bewezen dat de "grote stap voorwaarts" veeleer z'n wortels had in de stedelijke dynamiek (LIS & SOLY, 1997/2 : 219). Ze gingen daar omstandig op in en stelden dat het Noorden, in tegenstelling tot het Zuiden, zichzelf de das omdeed door ééNZijdig te focussen op handel en te weinig in te zetten op (stedelijke) industrie. Waar in het Zuiden de ratio handelaars ten overstaan van nijveraars één op één was, bedroeg die in het Noorden drie op één. De nominale lonen voor geschoolde arbeid waren in het Noorden niet hoger dan in het Zuiden, maar het probleem lag bij het politieke beleid in de Republiek dat in eerste instantie de belangen van de commerciële elite diende (LIS & SOLY, 1997/2 : 222-236).

Tenslotte reageerde ook I. Wallerstein : hij vond dat Van Zandens theorie rammelde op vier fronten. 1./ Om te beginnen kwam het hem voor dat het fenomeen waarbij de ver-

loning van arbeidskracht lager is dan de reproductiekost van arbeid helemaal niet kenmerkend was voor de periode van het handelskapitalisme maar ook typisch is voor de periode daarna, en dit tot op de dag van vandaag. Het is immers dé noodzakelijke conditie voor het überhaupt functioneren van het kapitalisme (WALLERSTEIN, 1997 : 243). 2./ Bovendien miskent Van Zanden het feit dat arbeidskost minder belangrijk wordt dan transactiekosten wanneer de wereldeconomie gunstig is, tzt wanneer er gemakkelijk verkocht wordt en productie zich in de steden concentreert, maar arbeidskost integendeel cruciaal wordt in een ongunstiger klimaat, waarbij productie geherlokaliseerd wordt naar lage-loon-regio's, i.c. het platteland in de vroegmoderne tijd. 3./ Het betrekken van de proto-industrie in zijn theorie was al helemaal verkeerd, gezien er reeds ruime *putting-out*-activiteiten gaande waren in het Europa van 1300-1450 (WALLERSTEIN, 1997 : 247-248). 4./ Tot slot ziet Van Zanden drie manieren om winst te maken, stelt hij : ten eerste door lokale surplussen te verkopen en in te spelen op regionale prijsverschillen zoals pre-kapitalistische handelaars doen, ten tweede door surplussen te creëren via reorganisatie van productie en profijt te halen uit het verschil tussen aankoop- en verkoopprijzen zoals koopman-ondernemers doen en ten derde door goederen te produceren tegen een kostprijs die lager ligt dan de marktprijs, zoals industriële ondernemers doen. Daarmee maakt hij een fout onderscheid, want ze zoeken allemaal winstmaximalisatie door hun kostprijzen zo laag mogelijk te houden. Zeker het laag houden van loonkosten is cruciaal voor iedere ondernemer in welke vorm van kapitalisme dan ook (WALLERSTEIN, 1997 : 250-252).

Waar Knotter stelt dat Hollands voorsprong gebaseerd was op vroege proletarisering van het gebied en niet op de koppeling van handelskapitalisme met pre-kapitalistische productiewijzen, zo pikte Van Zanden opnieuw in op het debat, sluit hij zich aan bij De Vries en Van der Woude, die in hun boek "*Nederland 1500-1815*" de economische groei van de Republiek "modern" hebben genoemd. Als de economische oorsprong van Holland gebaseerd was op proletarisering en resulteerde in moderne economische groei, dan onderscheidt het zich in geen enkel opzicht van de economische ontwikkelingen ná 1800 en kan de term "handelskapitalisme" evengoed uit het woordenboek worden geschrapt. Wallerstein is in hetzelfde bedje ziek, vindt Van Zanden, want ook hij miskent dat de patronen van arbeidsvoorziening en surplusextractie, eigen aan het handelskapitalisme, kenmerkend waren voor deze periode. De essentie van hun kritiek komt er in feite op neer dat het kapitalisme een markteconomie is, die ontstaan is in de late middeleeuwen, en sindsdien niet wezenlijk meer veranderd is, besluit Van Zanden, terwijl hij zelf beweert dat er een belangrijke cesuur zit in de ontwikkeling van het historisch kapitalisme, namelijk deze die samenvalt met de Industriële Revolutie. De vraag of het handelskapitalisme als afzonderlijk concept gehanteerd kan worden staat of valt met deze cesuur (VAN ZANDEN, 1996 : 53-54 en 60).

Die tweespalt tussen de aanhangers van een transitietheorie en deze die het kapitalisme zien ontstaan in de 16<sup>e</sup> eeuw, kan volgens Van Zanden dus tot op zekere hoogte worden herleid tot de discussie omtrent de definiëringen van "kapitalisme", "handelskapitalisme" en "moderne markteconomie" (VAN ZANDEN, 1996 : 55). Nu klopt het wel dat J. De Vries en A.M. Van der Woude het concept van het handelskapitalisme afwezen, omdat het volgens hen niet kan verklaren waarom de Republiek der Verenigde Nederlanden als eerste land ooit een moderne economische groei heeft gekend. Zij argumenteerden dat de Industriële Revolutie géén fundamenteel nieuw economisch proces in gang zette, omdat er reeds een paar eeuwen een onmiskenbaar moderniseringsproces bezig was (DE VRIES & VAN DER WOUDE, 1995 : 793-806).

Het onderscheid tussen een kapitalistische wereldmarkt (=een ruimtelijke eenheid) en de kapitalistische productiewijze (=een economisch systeem), zo merken Lis en Soly op, is trouwens niet zo nieuw want werd reeds door velen (Wolf, Kriedte, Stern) in de jaren 1980 gemaakt. Zij definieerden het kapitalisme echter als een systeem waarin bezitters van kapitaal de productiemiddelen controleren en arbeid reduceren tot een productiefactor die te koop is. Het was deze reorganisatie van de productie, gebaseerd op de vrijwillige verkoop van arbeid aan ondernemers in ruil voor een loon, die welvaart en een consumptiedynamiek teweegbracht, die op hun beurt technologische vooruitgang en uiteindelijk de productie van massagoederen stimuleerden. Deze zienswijze stelt de doorbraak van de kapitalistische productiewijze uit tot ca 1750. Daarvóór waren er pre-kapitalistische en handelskapitalistische systemen (LIS & SOLY, 1997/2 : 215).

Volgens E. Wolf had dit laatste zeer zeker een aparte dynamiek : het was een handelsstelsel dat tijdens de Europese expansie een internationaal netwerk van handelsrelaties uitbouwde. Door die wereldwijde handel groeiden de winsten maar noch de productiewijzen noch de arbeidskrachten werden vooralsnog gecontroleerd door dat kapitaal. Pas wanneer deze twee factoren konden worden "gekocht", ontstond de zichzelf-regulerende kapitalistische markteconomie (WOLF, 1982 : 298).

Tegenover die spraakverwarring stelt Van Zanden het handelskapitalisme als "een kapitalisme in opbouw". Dit opbouwproces concentreert zich in relatief kleine stedelijke gecommercialiseerde kernen binnen een nog niet-kapitalistische wereld, zegt hij. Daarin opereert de koopman-ondernemer, die (– in tegenstelling tot de passievere collega uit de middeleeuwen –) surplussen produceert door gebruik te maken van diverse vormen van arbeidsvoorziening buiten het handelskapitalistisch systeem, en deze verkoopt via het marktverkeer binnen dat systeem. Knotter gaat volgens hem akkoord dat de koopman actief interenieert in het productieproces, maar stelt dat de winst van de koopman in belangrijke mate het gevolg is van goedkoop inkopen en duur verkopen. Maar goedkoop inkopen kán niet los worden gezien van de arbeidsorganisatie die de kooplieden zelf hebben opgezet, vindt Van Zanden. Het is dus onmogelijk een onderscheid te

maken tussen winst afkomstig uit lage inkooprijzen en winst afkomstig uit arbeidsorganisatie.

De prijsverhoudingen op de wereldmarkt zijn m.a.w. het gevolg van interventies van handelskapitalisten in de organisatie van het productieproces. Daarom ook was economische groei, aldus Van Zanden, tot omstreeks 1800 géén gegeven : het beperkte zich hooguit tijdelijk tot handelscentra zoals Holland in de 17<sup>e</sup> en Engeland in de 18<sup>e</sup> eeuw. Het tempo van economische groei werd in de 19<sup>e</sup> eeuw onvergelijkbaar véél hoger en groeide expansief door de opkomst van het industrieel kapitalisme. Dat is volgens hem dus een arbeidsmarktsysteem waarin arbeidskrachten van buiten het systeem worden geïntegreerd via loonarbeid. Het ontwikkelde zich vanuit de middeleeuwen, met behoud van bepaalde continue elementen, maar waarbij zich toch kwalitatieve veranderingen in economische structuren hebben voorgedaan die het rechtvaardigen om van een aparte fase van ontwikkeling te spreken (VAN ZANDEN, 1996 : 56-63).

Knotter antwoordde daarop dat hij enkel de koppeling van productiewijzen in Van Zanden's theorie betwistte, want het ging volgens hem om proletariseringsprocessen. Van Zanden beschouwt het handelskapitalisme als een economisch stelsel dat zich alléén kon ontwikkelen in symbiose met andere systemen en kapitaal als iets wat enkel kon worden geaccumuleerd door andere productiewijzen uit te buiten. Hij kent het handelskapitalisme een "parasitair karakter" toe, besluit hij, terwijl ze een eigen dynamiek had door processen van productiviteitsgroei en proletarisering in gang te zetten. Maar die processen hadden niks met koppeling van productiewijzen te maken (KNOTTER, 1996 : 65-66).

Een recent artikel van de Californische historicus N. Lichtenstein ontkoppelt het handelskapitalisme helemaal van de marxistische invulling die Van Zanden er aan geeft. Vertrekkend vanuit Wal-Mart als case-study, trekt hij parallellen tussen het Europees handelskapitalisme van de Verenigde Provinciën in de 17e eeuw of Engeland in de 18e eeuw, het Amerikaans handelskapitalisme van de (groot)handelaars in het antebellum en de multinationalaal opererende distributieketens van onze eigen tijd. Géén van allen waren en zijn zij bezig met productie, stelt hij, want "*Merchant capitalism is a form of market exchange, primarily in commodities, in which traders, shippers, merchants, and financiers play key roles over and above the commodity producers themselves or the nascent manufacturers of their time.*". Het gaat, zoals Daniel Defoe de Hollandse handelaars in 1728 beschreef, om "*...buy to sell again, take in to send out...*" (LICHTENSTEIN, 2012 : 8-9).

Hij ziet drie karakteristieken waarin de diverse varianten van handelskapitalisme overeenkomen : 1./ het aanbod is verschoven van hoofdzakelijk agrarische, lokaal gekweekte basis- en levensmiddelen naar een brede waaier elders gemaakte, moderne massaproducten voor dagelijks gebruik, maar de aanmaak, de distributie en de prijszetting ervan is gelijk gebleven. 2./ Het aanbod van die massagoederen gebeurt niet via een

open marktsysteem, waar de interactie vraag en aanbod speelt tussen producent en verbruiker, maar het zit vervat in een hiërarchisch georganiseerde "supply-chain" die wordt gecontroleerd door de grote distributeurs in Noord-Amerika en Europa. Ook vroeger werd de markt gecontroleerd door een mercantiele elite en waren fabrikanten afhankelijk van de hulp, financiering en distributiekanaal van de Vanderbilts en consorten. Tijdens de tweede Industriële Revolutie op het einde van de 19e eeuw, namen de grote industriële bedrijven de controle over : ze ontwikkelden eigen distributiekanaal, krediet-, marketing- en researchsystemen, en soms zelfs eigen winkels waardoor zij de prijzen konden bepalen. Maar door het ontstaan van globale telecommunicatie en container-scheepvaart is de productie in eigen land in het slop geraakt. En 3./ Handelskapitalisten vroeger en nu controleren de productie in die zin dat zij zoeken naar de goedkoopste leveranciers en *"squeeze the prices, profits and labor costs of those who supply them"*, zonder daar de legale of morele verantwoordelijkheid voor te dragen (idem, 10-24).

Met dit artikel, dat trouwens niet bedoeld was als een bijdrage aan het debat om de contouren van handelskapitalisme af te bakenen, opent N. Lichtenstein ongewild de impasse waarin het thema was verzeild. Het begrip kan nu immers opnieuw worden benaderd vanuit de betekenis die het sinds A. Smith en zelfs K. Marx heeft gehad, namelijk die van handelaars die kapitaal gebruiken om dingen op grote schaal in te kopen en te verkopen, zonder zich te bekommeren over hoe die dingen worden geproduceerd. Wanneer we bovenstaand debat overlopen, dan legt J.L. Van Zanden m.i. zélf de vinger op de wonde door de discussie waarin hij met zijn boek verzeilde toe te schrijven aan een kwestie van definiëringen (VAN ZANDEN, 1996). De visie van LICHTENSTEIN (2012) op handelskapitalisme, gecombineerd met deze van WOLF (1982), ARRIGHI (1994) en DE VRIES & VAN DER WOUDE (1995) sluit immers veel beter aan bij wat de casus Bethune in de loop van dit onderzoek heeft aangetoond. Daarom zal ik in het laatste deel van deze verhandeling pleiten voor een in mijn ogen "correctere" invulling van het begrip "handelskapitalisme".

### 2.2.3 De link met "moderne economische groei"

Met zijn zoektocht naar een theorie omtrent het handelskapitalisme, hield Van Zanden trouwens een tamelijk eenzaam pleidooi, want in de loop van de jaren 1980 was de belangstelling in sociaal-economische kringen verschoven van het transitiedebat naar het concept van "moderne economische groei".

Groei is van oudsher één van de basisbegrippen in de economie. Maar over de drijvende kracht achter die groei liepen de meningen altijd wat uiteen. Aanvankelijk gold kapitaalsaccumulatie als doorslaggevend, tot werd aangetoond dat het effect daarvan minder groot was dan eerst gedacht (KLEIN, 1996 : 51). Sindsdien schatte men die groei veel-



eer in als het resultaat van productiviteitswinst door technologische vooruitgang en/of organisatorische verbeteringen (BUYST, 1996 : 67). Schumpeter en Baumol, zo zagen we hiervoor, kenden een belangrijke rol toe aan ondernemers, terwijl Hodgson, Olson, North en steeds meer anderen groei koppelden aan de impact van allerhande instituties. M. Holmström was één van diegenen die beide combineerde en stelde dat succesvolle ondernemers slechts groei op gang kunnen brengen wanneer ze beschikken over de juiste netwerken (HOLMSTROM, 2002 : 51).

De nieuwe focus draaide echter rond "moderne" economische groei : een concept dat de econometist S. Kuznets ontwikkelde en voortdurende groei impliceert (KUZNETS, 1973). Dat laatste werd vrij snel gelinkt aan "*the European Miracle*", een begrip dat door E. Jones was gelanceerd om de gestage opgang van Europa vanaf de 17e eeuw te omschrijven (JONES, 1981). Hij verwoordde hiermee wat de meeste westerse onderzoekers sowieso altijd al dachten. Want toen Marx en Weber, elk op hun manier, het debat rond kapitalisme op gang trokken, was het hen reeds opgevallen dat de overgang van feodale naar kapitalistische samenleving zich éérst voltrok in noordwestelijk Europa. En ook Wallerstein situeerde de "kernen" binnen zijn modern wereldsysteem exclusief in het Westen. Daar was z.i. reeds een markteconomie ontstaan rond 1500, maar hij reserveerde de feitelijke doorbraak van moderne economische groei voor het 18<sup>e</sup> eeuwse Engeland (WALLERSTEIN, 1980 : 39).

Buiten Marx, Weber en Wallerstein associeerden nagenoeg álle socio-economische historici tot in 1990 moderniteit en economische groei met het Westen. Op de achtergrond bleef men het kapitalisme zien als dé drijvende kracht achter succesvolle economische ontwikkelingen. En de meesten knoopten daar ook nog eens de Industriële Revolutie als feitelijke *take-off* aan vast, al deed de ene dat misschien explicieter dan de andere. Er rezen nu immers her en der dissidente stemmen op die het belang van de Engelse Industriële Revolutie reduceerden tot een "mythe" (CAMERON, 1981 – CRAFTS, 1985 – O'BRIEN 1993 – HAWKE 1993 en MOKYR, 1991). DE VRIES & VAN DER WOUDE (1995) waren eveneens die mening toegedaan, vermits zij de Hollandse Gouden Eeuw beschouwden als "*een eerste ronde van moderne economische groei*". Die stelling was verregaand controversieel, want daarmee plaatsten zij het voorkomen van markteconomische moderniteit niet alleen enkele eeuwen vóór de Industriële Revolutie. Tegelijk hield dit in dat er vóór de opkomst van die moderne economische groei in de Republiek nooit ergens iets vergelijkbaars had plaatsgevonden.

Hun werk werd alom geprezen maar evengoed van alle kanten onder vuur genomen. Zo stelde Van Zanden dat er reeds vroeger langdurige fasen van economische groei waren geweest buiten Nederland, meer bepaald in Italië en Vlaanderen, en dat er een gelijkaardige groeicyclus bezig was in het 16<sup>e</sup> eeuwse Spanje (VAN ZANDEN, 1997 : 50). Nadien vulde hij zijn kritiek nog aan met de bemerking dat de modernisering van de Hollandse

economie feitelijk al lang vóór 1500 begonnen was (VAN ZANDEN, 2002). Ook H. van der Wee wees op de geringe verschillen met de Zuidelijke Nederlanden en sommige regio's in Italië (VAN DER WEE, 1999). Het waren vooral de sterk geurbaniseerde regio's die tijdens de feodale crisis de verruiming van een reeds bestaande embryonale markt hadden mogelijk gemaakt, voegde S. Epstein daaraan toe (EPSTEIN, 2001). Terwijl E. Horlings op het vlak van economische groei toch vooral verschillen zag tussen vóór en ná de Industriële Revolutie. Het nog niet geïntegreerd marktsysteem vóór die revolutie verhinderde dat de economische groei substantieel kon worden : die zou pas doorbreken zodra de revolutie een nieuwe economische orde creëerde, meende hij (HORLINGS, 2001).

De enen, m.a.w., zagen de veranderingen, de anderen enkel de continuïteit en de link met de Industriële Revolutie werd afwisselend betwist of bevestigd. J. De Vries zorgde tenslotte voor een bruikbare synthese : de vroegmoderne economie was dynamisch in alle sectoren, of het nu ging om handel, industrie of landbouw. Maar slechts in enkele regio's, vooral sterk verstedelijkte, kwamen er voldoende elementen samen die een ruimere dynamiek mogelijk maakten. En deze dynamiek had soms erg veel weg van "*self-sustained growth*". Deze visie liet toe de vroegmoderne tijden te zien als een transitiefase waarin verschillende economische systemen náást elkaar bestonden. Géén overgangperiode waarin dé economie van een pre-industriële fase geleidelijk evolueert naar een industriële, maar een overgangperiode waarin naargelang de regio de economie op verschillende groeisnelheden draait (DE VRIES, 2001).

Theorieën die heel Europa in één Europees mirakelverhaal wilden vatten, gingen hand in hand met deze die "moderne economische groei" vastklonken aan het concept van "*the Rise of the West*". Het was M. Weber die als eerste de vraag centraal had gesteld waarom het kapitalisme énkél in het Westen ontstond. Hij verklaarde het fenomeen op basis van een proces van rationalisering en achtte die ommezwaai inherent aan de westerse cultuur (TROMPETTER, 1989 : 279, 284). De denkpiste, op gang getrokken door MC NEILL (1963) en NORTH & THOMAS (1973), focuste intensiever op de "verschuiving" van het economische centrum rond 1500 van "het Oosten" naar "het Westen" van deze wereld, en sleurde in haar kielzog de discussie van de verschuiving van het economisch accent van het zuiden naar het noorden binnen Europa met zich mee.

De opkomst van het Westen wordt daarin op verschillende manieren verklaard, maar de meesten komen uit bij westerse "instituties" die het ondernemerschap stimuleerden. Praktische uitvindingen zoals de wisselbrief, dubbelboekhouding, verzekeringen, een geregeld belastingstelsel, enz. (ROSENBERG & BIRDZELL : 1986) of het wettelijk kader waarbinnen ondernemers onbevreesd en met lagere kosten hun transacties konden voeren (NORTH, 1992). Anderen (CHAUDHURI, 1981- STEENSGAARD, 1982 - CARLOS & NICOLAS, 1988) vonden de ontwikkeling van de grote handelscompagnieën VOC, WIC en EIC doorslaggevend voor de voorsprong die het Westen opbouwde in de 17<sup>e</sup>-18<sup>e</sup> eeuw.

Men mocht ze immers beschouwen als pre-moderne multinationals, waaruit dan logischerwijze de moderne bedrijfsvoering van onze industriële wereld zou verrijzen, althans GOODMAN & HONEYMAN (1988).

In het laatste decennium van de vorige eeuw werden in de slipstream van de anders-globalistenbeweging de debatten rond de opkomst en de superioriteit van het Westen koud gecounterd door een aantal onderzoekers die de hele zaak afdeden als ridicuul "eurocentrisme". De Turkse historicus A. Dirlik vond die "tunnelvisie" achteraf bekeken logisch want inherent aan de westerse geschiedschrijving, omdat deze de wereld analyseert vanuit ideeën die hun wortels hebben in de Europese verlichting (DIRLIK, 2002 : 275). Europa had misschien wel een voorsprong genomen, maar slechts dankzij het goud en zilver van de Nieuwe Wereld, het zweet van slaven op plantages en het verhandelen van exotische producten, zo luidde de nieuwe visie (BLAUT, 1992 en 1993). De voorsprong die Europa had genomen sinds de 17<sup>e</sup> eeuw, steunde gewoonweg op agressief imperialisme, stelden sommigen : piraterij en het gebruik van militair geweld door de handelscompagnieën (POMERANZ & TOPIK, 1999 – HOUSTON, 1999 en CORDINGLY, 1995).

ABU-LUGHOD (1989) had die mogelijkheid van "*armed trading*" als eerste geopperd, toen zij erop wees dat Europa in de 13e eeuw slechts in de "periferie" lag van een véél voor- spoediger "centrum", namelijk China. Waarop een Chinese historicus preciseerde dat zijn land van lang vóór 1500 tot flink ná 1800 de grootste maritieme natie ter wereld was, die bovendien een grootschaliger handelsverkeer draaiende hield in de Indische Oceaan dan datgene wat toen tussen Azië en Europa of tussen westerse landen onderling gaande was (DENG, 1997 en 1999). Hij werd in die stelling geruggesteund door FRANK (1998), een Duits-Amerikaans economisch-historicus en socioloog, die bezwaarlijk van Chinees chauvinisme kon worden verdacht.

De Amerikaanse historicus POMERANZ (2000) schetste de algehele economische en sociale voorspoed in de Yangtze-delta rond 1800, want zag al bij al niet zo'n "*great divergence*" met Europa. PONTING (2000) vond dat Europa weliswaar als eerste de overstap maakte naar het industriële kapitalisme, maar dat de uitvindingen die aan de basis daarvan lagen slechts voortbouwden op in Eurazië ontstane technieken. HOBSON (2004) ging op die piste verder en poneerde dat de vermeende westerse superioriteit gebaseerd was op de combinatie van imperialisme met die assimilatie. En door de snelle opkomst van de Aziatische economische "tijgers", zag men in dat industrialisering ook kon groeien los van het fenomeen kapitalisme binnen een heel andere culturele-institutionele context. Amerikaanse multinationals waren immers niet langer de enige weg naar moderne economische groei vermits bijvoorbeeld de Japanse zich hadden ontwikkeld vanuit familiebedrijven (WHITLEY, 1994).

De meer globaliserende benaderingen van het probleem van economische groei, i.c. moderniteit, kwamen veelal uit bij het vergelijken van cultuurverschillen en alles wat daarmee samenhangt. Zo stelde de Nederlandse organisatiepsycholoog G. Hofstede samen met enkele co-auteurs onomwonden dat de verschillen in culturele waarden "de ultieme determinanten" zijn van menselijke organisatie en gedrag, en dus ook van economische groei (HOFSTEDE, BOND & FRANKE, 1991). A. Greif merkte in dat verband het "individualistische karakter van de westerse beschaving" op tegenover het niet voorkomen daarvan in collectivistische culturen (GREIF, 1994). In 1998 schreef de Amerikaanse historicus D.S. Landes in *"The wealth and poverty of nations"* dat z.i. de historische feiten apert uitwijzen "dat Europa (het Westen) de afgelopen duizend jaar de drijvende kracht achter ontwikkeling en moderniteit is geweest" (LANDES, 1998 : 18-19). Het verschil in economische potentialiteit was dus cultuur en niks anders dan cultuur, al kon "slecht bestuur" daarbij wel eens remmend werken (idem : 542-543).

Ook F. Fukuyama vond dat economisch handelen overal wordt gestuurd door "culturele waarden", want zij bepalen de houding ten overstaan van werk en consumptie en welke instituties worden opgericht om productie te organiseren (FUKUYAMA, 2001). F. Pryor betoogde dat we, om economische systemen in andere landen te begrijpen, veeleer moesten onderzoeken welke "mentaliteit" een bevolking er op na hield ten overstaan van economische activiteit (PRYOR, 2005 : 476). Niet zozeer cultuur was van belang, vond intussen de Amerikaanse evolutiebioloog-fysioloog J. Diamond, want wanneer men de geschiedenis van de mensheid gedurende de afgelopen 13.000 jaar bekijkt, dan ligt de "primaire oorzaak" voor optimale ontwikkelingsmogelijkheden in de natuur, zoals geschiktere geografische en klimatologische omgevingsomstandigheden (DIAMOND, 2000).

Waar Weber, Landes, Ponting en zovele anderen, de impact van cultuur op economie hadden blootgelegd, gingen anderen tenslotte ook op zoek naar het omgekeerde, met name de impact van economie op culturele waarden. Nogal wat economen waren ervan overtuigd dat niet-westerse culturen uiteindelijk zouden verwesteren, naarmate de wereld verder globaliseerde (JONES, 1995 : 269). Deze premisse was reeds in de golden sixties naar voren geschoven door de Oostenrijkse econoom en politiek filosoof F. von Hayek, die "modernisering" gelijkstelde aan "verwestering". Hij linkte daar ook nog "individualisme" aan vast, een typisch westers gegeven dat volgens hem verantwoordelijk was voor de superioriteit van het Europees model. Dat model zou onvermijdelijk mettertijd wereldwijd worden uitgedragen (HAYEK, 1960). Na de val van de Berlijnse muur, vond Fukuyama blijkbaar dat dit moment stilaan was aangebroken, al bedoelde hij met dat "einde van de geschiedenis" eerder het politiek-ideologische model en niet zo nadrukkelijk het economische (FUKUYAMA, 1992).

Maar ook Marx en Weber deelden reeds de mening dat het moderne Westen over een uniek vooruitgangsmiddel beschikte dat de rest van de wereld vroeg of laat zou moeten volgen. Pas in de voorbije decennia werd dat verband tussen verwestering en modernisatie in vraag gesteld, door onder meer F. Liu. Modernisatie is een dynamisch proces van verandering, waarbij men vanuit een lager niveau van ontwikkeling probeert een hoger niveau te bereiken. Dat proces omvat twee nauw met elkaar verbonden aspecten : 1./ de ontwikkeling van economie, wetenschap en technologie met industrialisatie tot gevolg en 2./ een verandering in mentaliteit, levenswijze en socio-politieke instellingen. Historisch gezien begon dat proces eerst in westerse landen, maar daarom zijn modernisatie en verwestering nog géén equivalenten (LIU, 1997 : 42).

Tussen de twee gedachtestromingen in, waarbij de enen de stelling verdedigden dat economische ontwikkeling tot diepgaande culturele verandering leidt en anderen beweerden dat culturele waarden langdurige en onafhankelijke invloed hebben op samenlevingen, formuleerden de Amerikaanse politicologen R. Inglehart en W. Baker een voorlopige synthese. Op basis van World Values Surveys toonden zij aan dat economische ontwikkeling gepaard gaat met markante culturele en politieke gevolgen. Zo leidt industrialisatie bijvoorbeeld tot stijgende onderwijsniveaus en veranderende genderrollen. Absolute normen en waarden vervagen en mensen worden in toenemende mate rationeel, tolerant, vertrouwend en participierend. Anderzijds is het onmiskenbaar zo dat de culturele basiswaarden ("*Protestant, Roman Catholic, Orthodox, Confucian or Communist*") blijvend hun stempel drukken op een samenleving (INGLEHART & BAKER, 2000 : 19-20).

## 2.3 Conclusie

Bovenstaande bloemlezing van uiteenlopende theorieën beschrijft slechts een fractie van wat er ondertussen is uitgedacht met betrekking tot ondernemerschap en de rol die ondernemers spelen en gespeeld hebben in de economie en/of de samenleving waarin ze opereren. Ze geeft wel een idee van hoe ruim het onderzoeksveld inmiddels is uitgedeid.

Toch geven al die theorieën tot hiertoe slechts onvolkomen antwoorden. Alleen al het concept "ondernemer" vatten in één definitie bleek quasi ondoenbaar. Hun motivaties lijken nochtans tamelijk universeel, zo luidt de conclusie, want de meesten worden kennelijk gedreven door eigenbelang : rijkdom verwerven, prestige, een gevoel van eigenwaarde, en zelfs macht. Maar evengoed kan de onderliggende drijfveer neerkomen op puur plichtsbesef, waarbij men vooral de continuïteit van het bedrijf voor ogen heeft,

zodat die beweegredenen toch niet zo éénduidig zijn. Bovendien is de vraag waarom iemand ondernemer wordt, in het licht van het grotere verhaal al bij al niet zo bijster relevant, vond men. Daarom was het belangrijker uit te vissen welke de kenmerken zijn van succesvol ondernemerschap en wát dat tweekbrengt voor de economie.

Om succesvol te zijn hebben ondernemers welbepaalde psychische kwaliteiten nodig, zo werd gesteld : lef om risico's het hoofd te bieden, ruimdenkendheid om kansen te zien en creativiteit om innovatief uit de hoek te komen. Een zekere mate van rationaliteit werkt bevorderlijk en er is controle-ambitie nodig om de gang van zaken zelf te willen sturen. Een goed ondernemer durft ook eigenzinnige beslissingen te nemen, getuigt van professionalisme, werkt hard en is gedreven in wat hij doet. En dat alles lukt doorgaans beter in een (institutioneel) klimaat dat individueel initiatief waardeert. Maar een voor iedereen aanvaardbare definitie werd tot dusver nog niet geformuleerd.

Er lijkt stilaan consensus te groeien over een wederzijdse beïnvloeding tussen ondernemers en de maatschappij waarin ze leven. Men herkent patronen in de strategieën die ondernemers hanteren, die door hun omgeving worden bepaald. De context waarin een ondernemer een bedrijf uitbouwt, wordt als sturende hand zichtbaar in concrete organisaties en allerlei instellingen, maar werkt ook onzichtbaar via meer abstracte "instituten", zoals de algehele cultuur waarbinnen de ondernemer opereert, meer bepaald de heersende mentaliteit binnen de samenleving in kwestie, maar ook de persoonlijke netwerken die ondernemers zelf opbouwen. Hun "rol" of "functie" in de maatschappij valt daardoor uiteen in twee takken : een sociaal culturele invloed, omdat hun keuzes de ambities van hun gemeenschap versterken of afzwakken en een puur economische invloed, omdat ze de economische ontwikkeling van die samenleving sturen.

Maar of ze daarmee ook daadwerkelijk de economische groei bevorderen, blijft een kwestie die voorlopig allesbehalve definitief werd uitgeklaard. Want waar de ene strekking (Schumpeter, Baumol, Casson...) ondernemerschap een cruciale rol toebedichtten voor het bewerkstelligen van de "vitaliteit" van de kapitalistische samenleving of de markteconomie, en de ondernemer zelfs uitdrukkelijk als een beslissende "*agent of change*" zagen (Jones, North...), betwijfelden anderen (Mathias, Mc Closkey...) of die rol überhaupt van enig belang kan zijn voor de feitelijke economische groei (CASSIS & MINO-GLOU, 2005 : 6, 10-11). De Zweedse socioloog R. Swedberg ging er zelfs van uit dat economische vooruitgang "automatisch" gebeurt en door niets of niemand wordt gestuurd (SWEDBERG, 2000 : 21).

Los van de rol die ondernemers er al dan niet in speelden, werden de moderne markteconomie en de economische vooruitgang in de westerse wereld meer dan een eeuw lang gekoppeld aan de ontwikkeling van het kapitalisme. Op de een of andere manier gingen nagenoeg alle onderzoekers er van uit dat moderniteit in economische zaken daar recht evenredig mee samen ging en dat moderne economische groei dus een ty-

pisch westerse verwezenlijking was. Naarmate de wereld globaliseerde werd die eurocentrische visie doorprikt, want er werd overtuigend aangetoond dat economisch succes zich evengoed in andere culturele contexten had ontwikkeld, zodat het verre van zeker is dat iedereen moet "verwestern" om op een moderne manier rijk en succesvol te worden.

Het enige waar men het grotendeels over eens lijkt, is dat het kapitalistische systeem als dusdanig in het Westen is ontstaan. Alleen is er nog helemaal géén consensus over wannéér dat precies is gebeurd. De reden daarvoor is dat de betekenis van "kapitalisme" voor interpretatie vatbaar is. Waar aanvankelijk onder een kapitalist een ondernemer werd verstaan die kapitaal inzet om een bedrijf op- en uit te bouwen (Smith), oriënteerden de volgelingen van K.Marx het begrip nogal eenzijdig naar industrieel ondernemen. Hij vond namelijk het inzetten van kapitaal (om vrije arbeid te exploiteren) bij productie cruciaal om van kapitalisme te kunnen spreken. Zodoende werd de ontwikkeling van kapitalisme hetzij gelinkt aan de Industriële Revolutie, hetzij véél vroeger in de loop van de geschiedenis gesitueerd.

In dat laatste geval werd een antwoord gezocht op twee vragen : 1./ waaraan het pre-industriële ontstaan dan wel te danken was geweest en 2./ of de transitieperiode tussen nog helemaal géén kapitalisme en de industriële invulling ervan het onderscheiden concept van "handelskapitalisme" verdient. Voor de eerste vraag kwam men uit bij de internationalisering van de handel vanuit de steden vóór, tijdens of na de "feodale crisis", het ontstaan van een embryonale markt in de landbouw vanuit een rurale klassenstrijd of de ontwikkeling van een proto-industrie op het platteland én in de steden. De tweede vraag kreeg beduidend minder aandacht, zodat men er nog helemaal niet uit is of hét handelskapitalisme nu eigenlijk een aparte periode in de geschiedenis is, dan wel een "eerste faze" binnen het (industriële) kapitalisme. Die laatste stelling werd met verve verdedigd door J.L. Van Zanden, maar kampt met een semantisch probleem dat met betrekking tot handelskapitalisme in de loop der industriële tijden is ontstaan. Het klinkt het fenomeen immers vast aan het inzetten van kapitaal op productie, terwijl daar feitelijk geen enkele valabele reden voor is.

De hele discussie heeft aanzienlijk aan belang ingeboet, sinds werd aangetoond dat modernisering en industrialisering géén typisch westerse fenomenen zijn. Elders in de wereld én in vroegere tijden werden economisch goed draaiende samenlevingen uitgebouwd, zodat er andere redenen dan kapitalisme - en meer bepaald kapitaalsaccumulatie - aan de basis moeten liggen van een al dan niet succesvol economisch systeem. Dat neemt niet weg dat er nood blijft bestaan aan duidelijke definities van wat men onder de noemers "ondernemer" en "handelskapitalist" moet verstaan. Degelijke definities moeten m.i. het startpunt zijn, wil men er theorieën aan vastknopen. Feit is immers dat er voor figuren als de Bethunes, zoals de zaken er nu voorstaan, gewoonweg geen "acade-

*mic home*"<sup>2</sup> te vinden is. Het lijkt dan ook aangewezen om de casus Bethune te benutten om aanwijzingen te vinden waarmee dat hiaat enigszins kan worden opgevuld.

---

<sup>2</sup> term ontleend aan J.K. WALTON, 2010 : 5.



## Hoofdstuk 3

### Het concept "ondernemer" : what's in a name ?

Om dit deel af te sluiten, staan we nog even stil bij het onderscheid dat wordt gemaakt tussen het concept van "ondernemer" en dat van "handelaar" of "negotiant". Want wanneer we de ambitie koesteren om aan het einde van deze verhandeling op basis van de casus Bethune de definities die worden naar voren geschoven voor "ondernemer" en "handelskapitalist" bij te schaven, zodat ook figuren als de Bethunes binnen die kaders kunnen worden geplaatst, dan moet voorafgaandelijk deze semantische kwestie worden uitgeklaard.

#### 3.1 De ondernemer

Dat er nog steeds geen exacte definitie werd geformuleerd omtrent het begrip ondernemer, heeft natuurlijk te maken met het feit dat *"entrepreneurship is an elusive phenomenon, one that is difficult to define..."*. Want *"entrepreneurship appears in different sizes... and it assumes various forms"* (AMATORI, 2006 : 615). Daarbij komt dan het simpele feit dat het concept ondernemer een smalle of een brede betekenis kan meekrijgen, en zowat alles wat daartussen ligt. Een en ander hangt ook hier weer samen met perceptie en dus met de vraag op wát men precies focust.

Men zou kunnen vooropstellen dat eenieder die op zelfstandige basis beslist een project te initiëren, iets onderneemt. Op die manier zouden een freelance-journalist die een reportage maakt, een tandarts met een privé-praktijk en zelfs een bediende die "achter zijn uren" gaat bijklussen als kok of tuinier als ondernemers kunnen worden beschouwd. F. De Goey geeft eenzelfde ruime interpretatie aan het begrip wanneer hij het heeft over "de gedragingen die verband houden met het leiding geven aan een private

onderneming" (DE GOEY, 1996 : 22). Het is duidelijk dat dergelijke omschrijvingen te breed zijn om het fenomeen juist te vatten.

Van Dale maakt een eerste onderscheid en geeft twee betekenissen aan "ondernemer" : "1./ degene die iets onderneemt, die een zaak van enig gewicht op zich neemt of begint en 2./ (econ.) persoon die in een tak van handel of bedrijf zelfstandig, voor eigen rekening en risico werkt, op grond van het bezit van productiemiddelen en met vreemde arbeidskracht" (VAN DALE, 2005 : 2393). De eerste omschrijving sluit aan bij de vorige té ruime betekenis. De tweede is te smal want sluit alle individuele ondernemers uit die werken zonder betaalde hulp. Nochtans lijken een zelfstandig werkende bakker of een detailhandelaar die op z'n eentje zelf aankoopt en verkoopt, mij evengoed volwaardige ondernemers.

Ondernemers hebben verschillende persoonlijkheden, zo zagen we in hoofdstuk 2.1: ze hebben uiteenlopende ambities, al wordt vrij algemeen aanvaard dat een ondernemer er op uit is om winst te maken door een meerwaarde te realiseren via handel, dienstverlening of productie. Inmiddels is er ook consensus gegroeid dat het begrip definiëren idealiter moet uitgaan van de invulling van de functie. In die zoektocht naar de kenmerken van modern ondernemerschap, werd reeds vroeg vastgesteld dat "risico nemen" (Cantillon) in de zin van "geld investeren en het risico lopen dat te verliezen" mag worden aangekruist als een *conditio sine qua non*. De combinatie van beide kenmerken leidde tot de simpele no-nonsense definitie van "entrepreneur", die voor de Amerikaanse "New Dictionary of cultural literacy" kan volstaan, namelijk "*one who starts a business or other venture that promises economic gain but that also entails risks*" (HIRSCH, KETT & TREFIL, 2002).

In economische kringen en in de disciplines ondernemers- en bedrijfsgeschiedenis vond men echter dat ondernemerschap toch wat méér inhoud verdient en ging men op zoek naar andere essentiële elementen. Innoveren kon een bijkomend kenmerk vormen, stelde Schumpeter, maar dat lijkt al bij al niet zo cruciaal. Een ondernemer stopt immers niet ondernemer te zijn wanneer hij enige tijd niet innoveert. Het detecteren van kansen (Kirzner) leek ook primordiaal als psychologisch kenmerk, maar het missen van kansen haalt het statuut van ondernemer nog niet onderuit. Het kan hooguit leiden tot falen als ondernemer. De "ondernemer als eigenzinnige beslisser", zoals Casson, Hébert en Link hem naar voor schuiven, wordt eveneens pas een aanvaardbaar criterium, denk ik, wanneer het gepaard gaat met zélf investeren en het risico nemen die investering in rook te zien opgaan. Zoniet hebben we veeleer te maken met een "manager" die de gang van zaken met andermans kapitaal en voor andermans rekening dirigeert en coördineert. Of moeten we de CEO's van de nationale spoorwegen of van de openbare omroep "ondernemers" noemen ?

Het komt mij dus voor dat over de hele zaak nog eventjes moet worden nagedacht. Wanneer we met de term "ondernemer" aan de slag gaan binnen de discipline van de vroegmoderne geschiedenis, stelt zich bovendien het probleem dat het gebruik ervan sowieso enigszins anachronistisch overkomt. Want hoewel er doorheen de geschiedenis altijd al erg succesrijke ondernemers hebben bestaan, omschreven zij zichzelf aanvankelijk nog niet als dusdanig (BOLTON & THOMPSON, 2000 : 261). Marx en zijn volgelingen linkten ondernemerschap tamelijk drastisch aan produceren met de hulp van betaalde arbeidskrachten, en dus meer bepaald aan de industriële context, waardoor meteen alle voorlopers in vroegmoderne of nog oudere tijden en alle niet-kapitalistische ondernemingen in andere culturen uit het plaatje werden geweerd.

J.L. Van Zanden trachtte daaraan te remediëren en maakte in zijn boek over het handelskapitalisme een onderscheid tussen de pre-kapitalistische handelaar, de koopman-ondernemer en de industriële ondernemer. De eerste beperkte zich volgens hem tot het opkopen en verhandelen van lokale surplussen en winst maken dankzij regionale verschillen in prijzen. De tweede combineerde commerciële activiteiten met het ingrijpen in het productieproces en daarmee in de arbeidsverhoudingen, waarbij de commerciële activiteiten nog het zwaarst wogen. Hij reorganiseerde de productie echter zodanig dat er surplussen ontstonden die konden worden verhandeld. De laatste tenslotte maakte winst door goedkoop te produceren, tzt door de kosten van zijn producten beneden de marktprijzen te houden. Hij voegde hier echter aan toe dat "mijn analyse van het handelskapitalisme niet zozeer uitgaat vanuit een interesse voor de figuur van de koopman-ondernemer maar van de positie van de factor arbeid in het productieproces" (VAN ZANDEN, 1991 : 16). Zijn definities miskennen daarmee evengoed enkele algemene specificiteiten van ondernemerschap en dus een aantal soorten ondernemers.

### 3.2 “Commerçant”, “marchand”, “négociant” et les autres...

Het lijkt mij daarom nuttig eventjes in te gaan op het onderscheid dat in de loop der tijden werd gemaakt tussen 1./ de "commerçant" of "trader", handelaar 2./ de "merchant", "marchand" of simpele "koopman", 3./ de "négociant", negotiant en 4./ de "entrepreneur" of "fabrikant". Dat zijn feitelijk allemaal zelfstandige ondernemers, die samen voorkwamen tijdens de vroegmoderne handelskapitalistische periode, maar van elkaar verschilden door duidelijk onderscheiden kenmerken. Hun motivaties liepen weliswaar grotendeels parallel. Het waren de grootteorde van hun ambities en hun resultaten die hen onderbrachten in een scherp onderscheiden hiërarchie.

Dit onderscheid lijkt bij de tijdgenoten zelf pas tijdens de 18e eeuw en dan nog niet altijd ten volle te zijn doorgedrongen. Franssprekenden hanteerden immers vaak nog de algemenere term "*commerçant*" wanneer het onderscheid tussen "*marchand*" en "*négociant*" hen niet duidelijk was, omdat die benaming beide soorten handelaars groepeerde. In zijn "*Traité général du commerce*" drong Samuel Ricard aan bij zijn medeburgers om het belang te erkennen van de "*commerçant*" en diens "*grande influence sur le bonheur des peuples*". Hij verstond onder de term "*un homme qui fait le commerce de spéculation... partout où par une correspondance suivie il entretient des liaisons d'intérêt. Ses opérations peuvent avoir deux objets, savoir le trafic des marchandises proprement dites, & le commerce de papier.*"

Ze waren ingedeeld en droegen verschillende namen naargelang de soort handel waarmee ze zich inlieten. De kwalificatie "*marchand*" moest volgens hem - alhoewel een algemene term - worden gereserveerd "*particulièrement à ceux qui ne travaillent que dans un seul article*". De negotiant daarentegen "*est un homme qui spéculé, ou pour son compte, ou par commission d'un autre, dans la marchandise ou les marchandises qui semblent lui offrir le plus de bénéfice.*" Daarnaast onderscheidde hij nog de bankier, die zich vooral bezig hield met wisselhandel, de fabrikant die getouwen draaiende hield, een "*boutiquier*" en een "*détailleur*". "*Le boutiquier est un marchand qui achette pour l'ordinaire de la première main les marchandises dont il fait l'objet de son commerce, qu'il vend ensuite, soit dans sa boutique, soit dans son magasin, tant en gros qu'en détail. Le détailleur achette de seconde, de troisième, souvent de quatrième main, diverses marchandises, qu'il vend dans le plus grand détail au peuple.*" (RICARD, 1781 : 33-34).

In de Angelsaksische wereld was de verwarring in die tijd minder groot, want daar bestond het begrip negotiant niet. Engelsen spraken van een "*trader*", zoals de Fransen spraken van een "*commerçant*". Het waren overkoepelende termen die iedereen omvatte die goederen, geld of aandelen verhandelde : lokaal of op verre afstand, in het klein of in het groot. Een "*handelaar*" dus, in om het even wat.

Bij de Engelse "*merchant*", Franse "*marchand*" of Vlaamse "*koopman*" lopen de betekenissen wat uit elkaar. Wel gaat het bij alle drie duidelijk om verhandelaars van materiële goederen. Maar de consensus over de grootteorde van die handel blijkt niet eenduidig. Waar een "*marchand*" alias koopman aanvankelijk zowel in groot- als kleinhandel bedrijvig kon zijn, maar stilaan werd geassocieerd met kleinschalige detailhandel, stond een "*merchant*" eerder voor internationale groothandel. Althans, dat was zo in Engeland, want in de Amerikaanse koloniën, inclusief Canada, en ook in Schotland stond de term zo goed als synoniem voor "*retailtrader*" en zelfs voor "*shopkeeper*". De divergentie valt op te maken uit de vergelijking van definities in diverse woordenboeken en encyclopedieën, waaronder de Oxford English Dictionary (SIMPSON & WEINER, 1989) en Webster's (PORTER, 1913). Voor het overige speelde men blijkbaar naargelang met de respectieve

termen "retail trader" en "wholesale trader" om het verschil met een "merchant" duidelijk te maken.

Het onderscheid tussen "marchand" en "négociant" werd volgens C. Carrière, in een studie over de situatie in Marseille, in het begin van de 18e eeuw op aandringen van commerciële kringen door de Franse overheid ingevoerd (CARRIERE, 1973). R. De Peuter resumeert diens bevindingen als volgt : "de term 'négociant' was voortaan voorbehouden aan de belangrijkste kooplieden, nl de groothandelaren die op meerdere terreinen actief waren : nationaal en internationaal, handel en scheepvaart, als assuradeur, bankier of in de nijverheid. Detailhandelaren en wie zich beperkte tot de lokale of regionale handel moesten het stellen met de term 'marchand'. Het economisch onderscheid dat tussen beide groepen werd gemaakt, was ook maatschappelijk belangrijk. De negotianten vormden een echte commerciële elite. Zij waren altijd rijk en dus financieel onafhankelijk, zij hadden een hoog cultureel niveau en onderhielden drukke internationale contacten. Door hun inkomen, hun vermogen en hun levensstijl waren zij 'salonfähig'. De 'marchand' daarentegen behoorde tot de gewone middenklasse. Hij deed aan detailhandel, beperkte zich meestal tot één of enkele soorten producten, die hij vaak zelf (gedeeltelijk) bewerkte. De 'marchand' had weinig opleiding genoten, zijn culturele horizon was beperkt en echte rijkdom was voor hem niet weggelegd. Met een 'marchand' kon een lid van de aristocratische elite nooit op voet van gelijkheid omgaan, met een 'négociant' en zijn familie daarentegen wel."

Hij hanteert in zijn boek over Brussel voor negotianten, die hij beschouwt als de toenmalige commerciële elite, de volgende criteria : "1./ actief zijn in de groothandel, eventueel in combinatie met detailhandel, 2./ actief zijn in de interregionale of internationale handel, 3./ zich niet beperken tot één product of één bevoorradings- en/of afzetgebied, 4./ werkzaam zijn op tenminste twee economische terreinen : vb koophandel en bankwezen, of bankwezen en legerfouragering, 5./ door de tijdgenoten als negotiant worden beschouwd, en 6./ behoren tot de welgestelden onder de economisch actieven, voor zover dat blijkt uit inkomens- of vermogenspositie of levensstijl". Hij voegt daar bovendien een voor deze verhandeling belangrijke opmerking aan toe, namelijk dat "negotianten voornamelijk, zo niet uitsluitend, gericht waren op handel en alles wat daar verband mee hield. Zelfs als ze zich bijvoorbeeld op het terrein van de productie waagden, dan was het vrijwel altijd met het oog op het bevorderen van hun commerciële operaties" (DE PEUTER, 1999 : 15-16).

Hoe moeilijk vast te stellen en hoe subtiel het onderscheid tussen beide groepen wel was, wordt bevestigd door P. Moureaux in een artikel over de handel in Brussel. Zich baserend op een studie over Lyon in de 18e eeuw (GARDEN, 1975), stelt hij dat de "négociant" verondersteld werd voornamelijk in het groot te werken zonder er een specialiteit op na te houden, terwijl de activiteiten van de "marchand" doorgaans bescheidener waren en altijd meer gespecialiseerd. Hij vond wel dat "cette dernière classification accorde une importance exagérée à la dualité entre négociant et marchand qui, dans les faits, est souvent très difficile à établir" maar dat in het kader van een studie over de internationale handel "le marchand stricto sensu n'occuperait qu'une place très marginale" (MOUREAUX, 1977 : 35).

Wanneer men in de literatuur spreekt over een vroegmoderne "handelaar-fabrikant", alias "koopman-ondernemer", "*merchant-entrepreneur*" of "*marchand-entrepreneur*", bedoelt men doorgaans een koopman die zelfstandig, voor eigen rekening en risico, handel drijft en daarbij niet alleen kapitaal investeert in een voorraad goederen, maar met het oog op winstmaximalisatie ook in grondstoffen of half-fabrikaten, die hij tegen vergoeding met een loon laat ver- of afwerken door derden, om ze daarna zelf, of via medewerkers, te gaan verkopen op verre markten. Een handelaar dus die wij nu min of meer hebben gedefinieerd als "negotiant", waardoor die term zo goed als synoniem wordt voor "handelaar-ondernemer". Moureaux vond evenwel dat de "*marchand-fabricant*" naast de '*marchand*' en de '*négociant*' nog een derde categorie uitmaakte die "*le commerce consacré à la fourniture de matières premières nécessaires à l'industrie bruxelloise*" combineerde met "*les exportations des manufactures et fabriques bruxelloises*" (MOUREAUX, 1977 : 35). Misschien moeten we een "handelaar-ondernemer" dan toch maar als een pre-industriële ondernemer beschouwen en "negotiant" voorbehouden voor commerciële ondernemers die zich slechts node met productie inlieten ?

R. De Peuter definiëert de proto-industriële "entrepreneur" echter als zakenman die zich hoofdzakelijk of uitsluitend gaat bezig houden met produceren. Deze verschilt feitelijk slechts in grootteorde van de moderne industrieel, omdat hij nog niet kon beschikken over de nieuwe technologieën die de 19e eeuwse fabrikanten na de Industriële Revolutie konden inzetten en die productie op grotere schaal mogelijk maakten. Maar aan het basisprincipe van "investeren in productie die door derden tegen betaling wordt uitgevoerd" veranderde uiteindelijk niet meer zoveel.

De Peuter onderscheidt voor Brussel wél drie subgroepen proto-industriële entrepreneurs : 1./ een aantal superrijke zakenlui die actief waren op uiteenlopende fronten en eveneens een deel van hun liggend kapitaal investeerden in de nijverheid, 2./ rijke ondernemers die zich énkél bezighielden met leiding geven aan belangrijke industriële bedrijven, en 3./ werkelijk "moderne" ondernemers die inzetten op innovatie op vlak van techniek, grondstoffen, organisatie of markten, soms erg grote risico's namen en zich daarmee succesvol konden opwerken maar er evengoed konden aan ten onder gaan (DE PEUTER, 1999 : 16-17). In de eerste categorie brengt hij zakenlui onder zoals "een apotheker-graandhandelaar, een notaris of advocaat aan het hoofd van een suikerraffinaderij, een wijnhandelaar die mee aan het hoofd stond van twee tabaksmanufacturen, een handelaar in koloniale waren die tevens kamelotfabrikant was, etc.". De tweede subgroep waren "*kooplieden-ondernemers*" die zich vaak hadden "*opgewerkt vanuit de gilden*". De derde groep waren echter veelal "*homines novi, die met steun van de centrale regering, van het stadsbestuur of beide, grote bedrijven oprichtten*" (DE PEUTER, 1999 : 344). Ik geef dit mee omdat het aantoont dat de vroegmoderne koopman-ondernemer niet eenduidig te definiëren valt, maar de driedeling die hij maakt voor Brussel kwam wellicht niet overal op dezelfde manier voor.

### 3.3 Conclusie

In deze verhandeling moeten we J.Bte Béthune en zijn zoon beschouwen als "negotianten", in de betekenis die zowel Ricard, Carrière, als De Peuter eraan gaven. Het is immers de term die het best omschrijft met welk type ondernemer we in hun geval te maken hebben.

Bethunes schoonbroer J. Van Dale ging nog als "koopman" door het leven, getuige de benaming die hij zichzelf geeft in sommige van zijn brieven, en dus wellicht ook als "*marchand*" bij zijn Franstalige klanten. Zonder dat dit evenwel de connectie van lagere klasse handelaar meekreeg, vermoed ik, want de Van Dales waren rijke en gerespecteerde burgers. Ze behoorden tot de elite van de stad. Alleen zal men in Van Dale nooit een negotiant hebben gezien, om de eenvoudige reden dat het concept in zijn tijd in onze contreien nog niet ten volle was doorgedrongen. J. Van Dale voerde zijn zaken trouwens grotendeels in het Vlaams, waarin men één term : "koopman" al lang voldoende vond. Ten gronde moest hij echter, samen met J.Bte Bethune in zijn beginjaren, worden beschouwd als een "*boutiquier*" in Ricards betekenis, gezien het bedrijf zowel in detail als in het groot wollegoederen verkocht.

Vader Bethune, van oorsprong Fransman, begon zijn carrière in de bourgeois-tijd waarin het Franse onderscheid tussen "*marchand*" en "*négociant*" stilaan wél werd gemaakt. Hij correspondeerde hoofdzakelijk in zijn moedertaal en daarin omschreef hij zichzelf in ieder geval geregeld als "*négociant*". Volgens het boekje van zijn tijd bleef hij nochtans dicht aanleunen bij de "*boutiquier*" en dus de "*marchand*", want hoewel hij bij gelegenheid wel eens wat koffie of wijn verhandelde, specialiseerde hij zich méér en méér in één product : linnen. Maar P. Moureaux merkte reeds op dat zelfs in de 18e eeuw het onderscheid niet zo strikt moest worden genomen. De grootschaligheid van Bethunes internationale handel volstond ruimschoots om hem als negotiant te bestempelen, getuige bijvoorbeeld zijn opname in de negotianten-enquête van 1771 waar we het in de loop van de verhandeling een paar keer zullen over hebben.

Omdat hij in de jaren tachtig van de 18e eeuw zich ook zal inlaten met het bleken van linnen en daarvoor eigen blekerijen aankocht, rijst de vraag in hoeverre we hem mogen beschouwen als een "koopman-ondernemer". Volgens J.L. Van Zanden was hij dat wél, volgens R. De Peuter was hij dat niet. Maar hij gebruikte wel zijn met handel opgebouwd kapitaal om het te investeren in een productieproces. We hopen dat de studie ten gronde van de casus méér duidelijkheid zal brengen in hoeverre we Bethune met recht en reden als "ondernemer" en als "handelskapitalist" mogen kwalificeren.





## Deel 2

Situering van de familie Bethune in hun  
ruimtelijke context en 18e eeuwse tijds kader



# Inleiding

De linnenhandel "Bethune & Fils", gevestigd te Kortrijk, werd vanaf de jaren vijftig van de 18e eeuw gerund door vader Jean-Baptiste Bethune, enkele decennia later bijgestaan door zijn gelijknamige zoon. We zullen in de loop van deze verhandeling zien hoe het bedrijf in de streek in een tijdspanne van een kleine halve eeuw uitgroeide tot de belangrijkste in zijn soort. Na hun dood in 1791 zetten eerst de weduwe Bethune jr. met haar tweede echtgenoot François Van Ruymbeke, en nadien haar zoon Félix Bethune de zaak verder. Inmiddels schatrijk en méér begaan met zijn politieke ambities, zou deze laatste - geconfronteerd met de achteruitgang van het bedrijf tijdens de crisis binnen de linnensector in de jaren ná het ontstaan van België en onmachtig om daar ondanks doorgedreven inspanningen iets aan te veranderen - halfweg de 19e eeuw ontgoocheld de deuren van de handelszaak sluiten.

Mensen zijn kinderen van hun tijd, die hun doen en laten voor een groot deel bepaalt. We volgen in deze studie a priori het verhaal van vader en zoon Bethune, grofweg te situeren tussen 1750 en 1800, en dat kan niet los worden gezien van het 18e eeuwse tijds kader waarin het zich afspeelde, noch de ruimtelijke én maatschappelijke context waarbinnen zij opereerden. Het is het opzet van dit tweede deel van de verhandeling om die achtergrondinformatie mee te geven, die nodig is voor een correct begrip van deze specifieke casus.

De historiek van Bethunes linnenhandel valt nagenoeg samen met wat C. Vandenbroeke "de scharniereeuw 1750-1850" noemde : een fundamentele periode voor Vlaanderen, waarin zich "radicale mutaties van sociale aard" hebben doorgezet, gepaard gaand met de overgang van ambachtelijke handnijverheid naar industriële mechanisatie (VANDENBROEKE, 1984 : 181). In hoofdstuk 4 zal dat bewogen klimaat aan bod komen evenals de globale sfeer die de overgangperiode van het pre-industriële regime naar de hedendaagse samenleving kenmerkte. We overlopen in grote lijnen de politieke en de socio-economische situatie, om daarna stil te staan bij de toenmalige gang van zaken in de handel. Daarin immers diende zich een nieuw fenomeen aan, dat inmiddels bekend staat als de "consumptierevolutie". Voor een textielzaak als deze van de familie Bethune had

dit zijn consequenties. Maar ook op het culturele vlak zorgden de renaissance en de verlichting voor een nieuwe kijk op allerlei dingen. Dit kon niet anders dan de mentaliteit van de toenmalige handelaars beïnvloeden.

In hoofdstuk 5 wordt dieper ingegaan op de protagonisten met biografische gegevens die ook hun stijl en persoonlijkheid verduidelijken. Wanneer de naam "Bethune" valt, stelt men vaak de vraag welke link er is met Robrecht III van Bethune (1249-1322), graaf van Vlaanderen en Nevers, en sedert de gelijknamige roman van Hendrik Conscience bijgenaamd de "Leeuw" van Vlaanderen. Welnu, voor zover we weten is er géén, want verder in de tijd teruggaan dan de 16e eeuw lukte tot hiertoe niet. Vader Jean-Baptiste was afkomstig van Lille en zijn verst gekende voorouders waren landbouwers van Doornikse origine. We schetsen het profiel van zijn vader, kruidenier in Rijsel, en dat van zijn excentrieke broer, maar onze meeste aandacht gaat uit naar de opeenvolgende zaakvoerders van het bedrijf : Jozef Van Dale, vader en zoon Jean-Bte Bethune, François Van Ruymbeke en Felix Bethune.

Tenslotte staan we stil bij hun leefwereld, die zich geografisch uitspreidde over het Kortrijkse naar de streek van Lille, en bekijken we hoe de economie van die regio's de bedrijvigheden van de firma hebben bepaald. In hoofdstuk 6 schetsen we het strategisch gunstig gelegen Kortrijk in haar evolutie tot linnenstad bij uitstek, de economische betekenis van linnen voor die stad en hoe dit succesverhaal tenslotte afliep.

Het belang van Lille in Frans-Vlaanderen, waar Bethune vanzelfsprekend nauwe banden mee had, was voor een Kortrijkse linnenhandelaar om méér redenen bijzonder groot. In hoofdstuk 7 overlopen we hoe deze voormalige politieke speelbal tussen de Graaf van Vlaanderen en de Franse koning inmiddels was uitgegroeid tot een bloeiende, welvarende textielstad, die de transit verzorgde van het Vlaamse linnen naar Frankrijk. Vermits de Franse regering de invoer van het Vlaamse linnen in haar land wilde afremmen, bleek Lille - als deel van Frankrijk maar met een apart taxatieregime - uitermate geschikt om daar met enkele truken een frauduleuze mouw aan te passen. Hoe dit precies in zijn werk ging, vormt de perfecte overgang naar de volgende delen van deze verhandeling, waarin de feitelijke bedrijfsanalyse zal worden gemaakt.

## Hoofdstuk 4

### De periode 1700-1850 : bewogen tijden

De eeuw waarin de familie Bethune haar linnenzaak uitbouwde, was een periode waarin op tal van terreinen de Westerse samenleving een diepgaande metamorfose onderging. De sinds haar ontstaan agrarische samenleving stond op het punt de overgang te realiseren naar een industriële maatschappij, waarin niet alleen de arbeid anders zou worden georganiseerd, maar ook de techniek voor steeds snellere innovaties zorgde. Finaal zou deze samengang leiden tot de hedendaagse kapitalistische kennismaatschappij. De motor daarbij was kennelijk een nooit eerder geziene bevolkingsexplosie, die andere transities op het vlak van landbouwproductie, handel en nijverheid in gang zette.

Het was bovendien een eeuw waarin er zeer veel veranderde op het vlak van hoe men de wereld zag en het leven ervaarde. Nieuwe filosofische visies en het doorbreken van de wetenschap resulteerden in de vervanging van een collectivistische, hiërarchisch geleide gemeenschap in een liberale maatschappij van rationele, zelfbewuste individuen. De combinatie van al die feitelijke en mentale transities heeft West-Europa een richting uitgestuurd, waaruit finaliter geen weg meer terug zou blijken te zijn. Ik wil in dit hoofdstuk nagaan welke katalysatoren dit globale veranderingsproces in gang hebben gezet of bevorderd, omdat zij de levens van de protagonisten in deze verhandeling voor een groot deel hebben bepaald.

## 4.1 De politieke situatie

De algemene politieke situatie van de 18e eeuw in de Westerse wereld is genoegzaam bekend en kan in enkele paragrafen worden geresumeerd. Het is vooral van belang te weten dat twee tendenzen die bij de aanvang van de vroegmoderne tijden de toon hadden gezet nu tot een conclusie kwamen : enerzijds het staatsvormingsproces binnen Europa zelf, dat een einde maakte aan een lappendeken van honderden onafhankelijke vorstendommen, en anderzijds de Europese economische dominantie op wereldschaal via de doorbraak van de overzeese verre-afstandshandel.

Het staatsvormingsproces was reeds in de 15e-16e eeuw begonnen met de uitbouw van twee continentale machtsblokken : Frankrijk en de Habsburgers. Deze laatsten hadden bij de troonsafstand van Keizer Karel V hun territoria verdeeld onder hun twee dynastieke takken, een oostelijke Duitse en een westelijke Spaanse, waartussen Frankrijk geprond kwam te zitten. De hele 17e eeuw lang zou er door beide blokken een strijd om het overwicht worden gevoerd, die pas met de Spaanse successieoorlog en de Vrede van Utrecht in 1713 zou worden beslecht. Al die tijd waren het de Zuidelijke Nederlanden die als speelplein werden gebruikt en de klappen kregen. Engeland, aan de overzijde van het Kanaal, keek in die strijd meestal vanop veilige afstand toe tot het wegens de ongebreidelde Franse expansiedrang in de tweede helft van de eeuw gedwongen werd kamp te kiezen en toetrad tot de anti-Franse coalitie die Spanje, het Heilig Roomse Rijk, Zweden en de Republiek dienaangaande aan de vooravond van de Negenjarige Oorlog (1688-1697), hadden gevormd.

In de meeste West-Europese landen was een regeringsvorm doorgebroken, waarbij het land werd bestuurd door een "absoluut" vorst, die niet door wetten in zijn handelen werd beperkt en ook aan niemand verantwoording verschuldigd was. Het stelsel had zich voor het eerst in Spanje ontwikkeld, maar had zijn meest kenmerkende vorm gevonden in de figuur van de Franse koning Lodewijk XIV. Hoewel deze monarchen in theorie beschikten over volledige soevereine macht, werd dat gezag in de praktijk gebalanceerd door geïnstitutionaliseerde inspraak vanwege de drie standen waarin de samenleving was verdeeld : de adel, de clerus en een derde stand die de burgerij en de werkende klasse groepeerde.

De tweede tendens kan worden omschreven als de strijd om het economisch overwicht in de wereld via de uitbouw van een koloniaal imperium. De opbouw in kwestie was in de 14e eeuw op gang getrokken door de Portugezen, hierin gevolgd door de Spanjaarden, maar het waren de Engelsen die met de Verenigde Provinciën hierover tijdens de 17e eeuw de zwaarste strijd zouden leveren. De Republiek der Verenigde Nederlanden zette aanvankelijk de toon en werd gaandeweg een economische reus, maar Engeland

koesterde gelijkaardige ambities, zodat dit leidde tot een drietal Engels-Hollandse oorlogen.

In de 18e eeuw vielen de puzzelstukjes van beide tendenzen stilaan op hun plaats. De Duitse Habsburgers wisten hun conglomeraat van Oostenrijkse erflanden, inmiddels aangevuld met Hongarije, de Zuidelijke Nederlanden en delen van Italië te consolideren tot een nieuwe grootmacht. Deze Donaumonarchie kreeg in de Duitse ruimte wél tegenstand van de Brandenburgse keurvorst Hohenzollern, die na territoriale expansie met Pruisen een nieuw koninkrijk op de kaart zette. Zo viel het Heilig Roomse Rijk uiteen in twee nieuwe reuzen, die aan hun oostgrenzen voortaan ook rekening moesten houden met Rusland, dat samen met hen de verlichte toer op ging.

Het zogenaamd "verlicht despotisme" was een bijzondere vorm van absolutisme, die tegemoetkwam aan de druk die op de traditionele bestuursvormen was gelegd na de verspreiding van nieuwe idealen door de verlichting <sup>1</sup>. Aan de alleenheerschappij van de vorst werd daarbij voorlopig nog niet getornd, maar er werd meer rekening gehouden met de noden en de belangen van het volk. In Frankrijk hield Lodewijk XV zich op dat vlak nog wat afzijdig. Zijn land domineerde nu nagenoeg héél continentaal Europa cultureel, maar militair moest hij zijn verdere expansie-ambities opgeven.

Tijdens de Oostenrijkse Successieoorlog (1740-1748) die Maria-Theresia van Oostenrijk-Hongarije moest voeren om haar rechten op de keizerlijke troon af te dwingen, kon zij rekenen op steun van Engeland, de Verenigde Provinciën en Rusland, maar niet op die van Frankrijk en Pruisen, die de opvolging betwistten. In die strijd slaagden de Fransen er nog even in om de Zuidelijke Nederlanden te bezetten (1744-1748), maar in vergelijking met de eeuw daarvoor betrof dit hooguit een "*guerre des dentelles*" die weinig leed en verwoestingen veroorzaakte (MADDENS, 1990 : 190). Zodra de opvolging dan toch was geregeld, stond de keizerin op Oostenrijkse soevereiniteit en liet zich niet langer de les spellen. Tijdens de Zevenjarige Oorlog (1756-1763) kwam Frankrijk opnieuw tegenover Engeland te staan, dat niet alleen met hén, maar ook met Spanje en de Republiek om het economisch overwicht bleef strijden. Maritiem had Engeland inmiddels flink de machtstouwtjes in handen genomen en domineerde het de wereldzeeën.

In de Zuidelijke Nederlanden, die nu voor het eerst sinds lange tijd decennialang in vrede leefden, werd onder het beleid van Maria-Theresia's knappe gouverneurs in een voorzichtige "verlichte" sfeer ernstig werk gemaakt van het beschermen van de industrie en het bevorderen van de handel. Niet alleen werden de instellingen gemoderniseerd, maar ook de infrastructuur werd flink onder handen genomen. Kanalen werden

---

<sup>1</sup> zie verder in hoofdstuk 4.4.

gegraven, steenwegen aangelegd, en de nijverheid kreeg soepeler douanetarieven. Ook cultureel werd het land op niveau gebracht, zij het vooral via het invoeren van het Frans als omgangstaal in de elitaire kringen, het verfijnen van de levenssfeer en het optrekken van gebouwen in de moderne Franse rococostijl.

Haar zoon Jozef II probeerde op een veel drastischer manier te breken met de verouderde instellingen en allerlei goetbedoelde hervormingen door te voeren, doch zonder zijn onderdanen daarover te raadplegen. In een conservatieve reflex, aangewakkerd door de stijgende levensduur en een groeiende economische malaise, was niet iedereen bereid hem daarin te volgen. Dat leidde tot heftig protest en zelfs rebellie, die kort daarop compleet zou verdrinken in het ensemble van gebeurtenissen in het kielzog van de Franse Revolutie (VERMEIR, 2008 : 16-94).

De Revolutie in kwestie maakte in Frankrijk een einde aan de socio-politieke wantoestanden die het land ondermijnden, waarna er gepoogd werd een nieuwe orde te vestigen. In die revolutionaire overmoed werden er oorlogen verklaard aan Oostenrijk en Engeland, die werden uitgevochten in diverse militaire campagnes op Zuid-Nederlands grondgebied. Deze mondden finaal uit in de annexatie van het land (1795), dat meteen werd heringericht op Frans-republikeinse leest. Een en ander ontaardde echter in pure chaos, die feitelijk tot de machtsovername door Napoleon in 1799 zou aanslepen.

## 4.2 De sociaal-economische toestand

Het vroegmoderne Noordwest-Europa kenmerkte zich op demografisch vlak door twee fenomenen : bevolkingsgroei en urbanisatie. Maar dit gezegd zijnde, moeten beide uitgangspunten meteen - zowel voor wat de Zuidelijke Nederlanden betreft als specifiek voor de 18e eeuw - flink worden genuanceerd.

Met betrekking tot de bevolkingsgroei staat vast dat het continent rond 1500 ongeveer 80 miljoen inwoners telde, terwijl dat aantal tegen het einde van het Ancien Regime was opgeklommen tot 180 miljoen <sup>2</sup>. 40 % van die vroegmoderne groei vond plaats tijdens de tweede helft van de 18e eeuw (DEVOS, 2008 : 172). Maar de bevolking groeide niet in alle landen even snel. Engeland bijvoorbeeld begon halfweg de eeuw aan een spectaculaire expansie die doorliep tot halfweg de 19e eeuw. M. Livi-Bacci geeft cijfers voor 1750 en

---

<sup>2</sup> Livi-Bacci geeft cijfers voor Europa zonder Rusland : 67 miljoen in 1500 en 146 miljoen in 1800 (LIVI-BACCI, 2000 : 31).



1850, die tonen dat de groei-index in vergelijking met Frankrijk in die tussentijd opklom van basis 100 tot respectievelijk 289 en 143 (LIVI-BACCI, 2000 : 75).

Het fenomeen werd in Europa in gang gezet doordat de sterftepieken ten gevolge van hongersnoden, epidemieën en oorlogsgeweld in die periode stelselmatig begonnen te minderen. Dit zette een feitelijke "demografische transitie" in gang, die zich vanaf 1750 maar in de eeuwen nadien dankzij de toenemende zorg voor openbare hygiëne nog dapperder zou doorzetten tot rond 1960 : het moment waarop de dalende mortaliteit zou worden bijgebeend door een even sterk dalende nataliteit (DEVOS, 2006 : 14). J. De Vries meende deze evolutie ook te mogen relateren aan een gewijzigde houding ten overstaan van arbeid - en de relatie daarvan met consumptie - die hij vervatte in een creatief concept, namelijk "*Industrious Revolution*" <sup>3</sup>. De toenemende vraag naar consumptiegoederen leidde volgens hem naar stijgende productie en economische groei, die op hun beurt een bevolkingsaanwas stimuleerden. Dat was naar zijn zeggen in héél Noordwest-Europa en zelfs in koloniaal Amerika een weliswaar nieuw 18e eeuws maar vrij algemeen fenomeen (DE VRIES, 1994 : 255).

Voorts bestonden er voor de aanvang van de transitie niet alleen markante verschillen tussen de landen maar evengoed tussen regio's binnen die landen, die grotendeels kunnen worden gelieerd aan interne evoluties in economische bedrijvigheid (DEVOS, 2008 : 175). Zo kwam binnen de Zuidelijke Nederlanden de groei vanaf het begin van de 18e eeuw volop op gang in de huidige provincies West- en Oost-Vlaanderen, maar in Brabant en in het Antwerpse begon deze groeitendens pas ná 1750 (zie tabel 1).

**Tabel 1** Bevolkingsaangroei in de Zuidelijke Nederlanden, periode 1665 - 1806

Periode	West-Vlaand.	Oost-Vlaand.	Brabant	Antwerpen
1665 - 1700	- 3,2 %	- 8 %	- 2 %	+ 4,6 %
1700 - 1750	+ 24,5 %	+ 30,4 %	+ 12,9 %	- 5,4 %
1750 - 1806	+ 29,2 %	+ 27,5 %	+ 50 %	+ 33,8 %

Bron : KLEP, 1991 - VANDENBROEKE, 1994 : 107.

<sup>3</sup> Ik kom op dit concept uitgebreider terug in deel 2, hoofdstuk 1.4.

C. Vandenbroeke weet het vroeg op gang komen van de duurzame bevolkingsgroei in zuidelijk en binnen-Vlaanderen zoals overal aan een daling van de sterfte, maar zag specifiek voor de regio een bijkomende verklaring in de introductie van de aardappel. Decisief volgens hem was echter een zich sterk doorzettende ruralisatie : die zorgde ervoor dat het gewoonlijke bevolkingssurplus van het platteland niet langer werd gedraïneerd richting steden, waar de werkgelegenheid maar ook het sterftcijfer altijd veel hoger lag. Het proces spoorde namelijk samen met het uitbouwen van een wijdverbreide huisnijverheid op dat platteland (VANDENBROEKE, 2004 : 352, 355-363). F. Mendels, die deze pre-industriële evolutie "*proto-industrialization*" had genoemd, meende dat daarbij ook sprake was van een causaal verband tussen beide en dat de "*rural industry itself helped to accelerate the rate of population growth*" (MENDELS, 1975 : 203) : een stelling die evenwel door Vandenbroeke werd gecontesteerd (VANDENBROEKE, 2004 : 363).

Het tweede fenomeen van verstedelijking was een proces dat zich reeds vanaf de late Middeleeuwen ontvouwde in een noord-zuidas die liep van Noord-Italië, over Duitsland en de Nederlanden tot het Zuiden van Engeland. Terwijl rond 1500 slechts 5 % van de bevolking op het Europese vasteland in steden leefde (DEVOS, 2008 : 176), bedroeg de stedelijke concentratie in Brabant, Vlaanderen en Henegouwen tijdens de tweede helft van de 16e eeuw 40 à 45 %. Met de aanvang van de bevolkingstransitie in de tweede helft van de 18e eeuw, kenden eveneens vooral de gecommmercialiseerde regio's van Noordwest-Europa een versnelde urbanisatie : die uitte zich nu in een uitbreiding van de hoofdsteden enerzijds, en de ontwikkeling van kleine regionale marktcentra anderzijds. Tegen het einde van het Ancien Regime telde bijvoorbeeld het Leiedepartement alleen al 40 markt- en verzorgingscentra (VANDENBROEKE, 1984 : 19, 27).

De grootste verstedelijking in Europa mag op conto van Engeland worden geschreven, maar J. De Vries onderscheidde voor het einde van de 18e eeuw 365 Europese steden met meer dan 10.000 inwoners, waaronder twintig van 100.000 en méér. Wereldsteden zoals Londen en Parijs lieten in die tijd zelfs de kaap van het half miljoen inwoners achter zich (DE VRIES, 1984). Een uitzondering op die trend bleek eens te meer de regio Vlaanderen-Brabant te zijn, waar sprake is van regelrechte desurbanisatie tijdens de 18e eeuw. Van alle streken in de Zuidelijke Nederlanden, kenden deze twee regio's nog steeds de grootste bevolkingsdichtheid en dito verstedelijking, maar de meeste stedelingen leefden steeds meer in kleinere centra en minstens driekwart van de bevolking mag bestempeld worden als "ruraal". Deze ongeëvenaarde opbloei van het platteland moet volgens C. Vandenbroeke worden gelinkt aan de nieuwe aanpak in de landbouw en de systematische uitbouw van een plattelandseconomie (VANDENBROEKE, 1984 : 19-23).

Gedurende het hele Ancien Regime was landbouw overal in Europa de economische activiteit bij uitstek. De landbouwgronden waren sinds de Middeleeuwen traditioneel in het bezit van de adellijke, kerkelijke of stedelijke elite, maar bij het begin van de vroeg-

moderne tijd werden ze inmiddels vaak bewerkt door boeren die er via het cijnsprincipe de facto eigenaars van waren <sup>4</sup>. Vanaf die periode, met name de 17e eeuw, deden zich in het Westen echter belangrijke verschuivingen voor in zowel de exploitatiesystemen als in de landbouwtechnieken.

Op dit laatste vlak werd reeds tijdens de "lange 13e eeuw" vanuit Vlaanderen een nieuwe methode gelanceerd, die nu vooral in Engeland als "*new husbandry*" werd nagevolgd, maar nadien zowat overal op het continent werd overgenomen. Het kwam erop neer dat men afstapte van het Middeleeuwse drieslagstelsel <sup>5</sup>, waarbij de braak verdween en een nieuw rotatiesysteem van uiteenlopende gewassen niet alleen de moeilijke verbouw van bijvoorbeeld vlas toeliet, maar ook het inschakelen van voedergewassen zoals klaver. Dit voegde niet alleen extra stikstof toe aan de grond, waardoor de opbrengsten van het daaropvolgend gewas hoger lagen, maar maakte de uitbreiding van de veestapel mogelijk, wat dan weer voor optimale bemesting zorgde (THOEN, 1997 - DEJONGH & THOEN, 1999 en VAN BAVEL & THOEN, 2013).

Wat de bedrijfsstructuren betreft, was er vooreerst de tendens bij de heren om hun domeinen in toenemende mate te verpachten aan kapitaalkrachtige herenboeren, die in trekdieren en landbouwmateriaal konden investeren en voor het feitelijk labour beroep deden op loonarbeiders. De middelgrote afsplitsingen werden nu meestal gepacht door boeren, die het bedrijf samen met hun familieleden runden en zich slechts tijdens de pieken van het landbouwseizoen desgevallend lieten bijstaan door dagloners. Tijdens de zogenaamde "ongelukseeuw" - met voortdurend oorlogsopeisingen en -vernielingen, gepaard aan misoogsten, epidemieën en een steeds zwaardere belastingsdruk die tussen 1650 en 1750 gewoonweg verdubbelde - kwam de leefbaarheid van hun boerderij geregeld in het gedrang.

Ook de kleinere cijnsbedrijven hadden het steeds moeilijker om in die omstandigheden het hoofd boven water te houden. Ze werden daarom almaar vaker opgekocht door stedelingen, die grond op het platteland als interessante belegging wisten te waarderen, zeker wanneer ze die percelen in oorlogsperioden voor een prikje konden verwerven. Op hun beurt verpachtten ze die gronden terug aan de voordien zelfstandige boeren, die

---

<sup>4</sup> Het platteland was in die tijd nog grotendeels verdeeld in heerlijkheden. De heren-grondbezitters gaven percelen in een soort erfpacht aan boeren, die deze gronden konden exploiteren tegen betaling van een jaarlijkse cijns of schatting, die eeuwigdurend én onveranderlijk was. De grondgebruiker bezat een zakelijk recht op zijn cijnsgoed, waardoor hij het kon verkopen en zijn kinderen het konden erven, mits het betalen van een eenmalige bijkomende heerlijke rente aan de eigenaar. Het bijzondere aan cijns was dat het, in tegenstelling tot pacht, een erfelijk recht was, met een voor eens en voor altijd vastgestelde rente / huurprijs (CEULEMANS, 1999 en VAN ROMPAEY, 1975).

<sup>5</sup> Het principe waarbij bezaaiing met wintergraan het ene jaar afgewisseld wordt met zomergraan het volgende jaar, en het perceel het derde jaar braak blijft liggen.

in deze evolutie dus steeds vaker "landloze" dagloners werden. Het was dit verarmings- en proletariseringsproces dat de mensen deed uitkijken naar één of andere vorm van "cumul", waardoor de huisnijverheid forse wind in de zeilen kreeg (DEJONGH & SEGERS, 2001 : 184). Want vaak gingen de landbouwers tijdens het seizoen als dagloners boeren op de (middel)grote bedrijven, maar pachtten ze daarnaast een klein perceeltje dat ze samen met hun familie bewerkten voor eigen rekening. Het kalme winterseizoen doodden ze dan met het spinnen van al dan niet zelf gekweekt vlas en het weven van linnen (VANDENBROEKE, 1994 : 110 en 114).

Tegen het midden van de eeuw was de welstand en de koopkracht bij de Vlaamse boeren daardoor dermate gestegen dat ze, gezien de pachtprizen gedurende de hele 18e eeuw voortdurend klommen, opnieuw hunkerden naar het verwerven van een eigen boerderijtje. Zolang de handelswaarde van de grond wegens krimpend aanbod door de gestarte demografische expansie, de technische vooruitgang van de landbouw én de vrede de hoogte in ging en de discrepantie met de pachtprizen hooguit een rendement van 1,5 à 2,5 % opleverde (VAN HOUTTE, 1920 : 433-434), vonden ze de stedelijke burgerij bereid hun de perceeltjes op krediet terug te verkopen. Gekoppeld aan de hoge bevolkingsdichtheid van de regio, verdubbelde daardoor tussen 1710 en 1790 het aantal dwergbedrijfjes van soms minder dan één hectare groot, die zonder combinatie met loonarbeid en huisnijverheid feitelijk onleefbaar waren (VANDENBROEKE, 1984 : 133, 135, 139 & 197).

Zodoende eindigde de korte "âge d'or" van rond het midden van de 18e eeuw op het Vlaamse platteland dus reeds enkele decennia later met een nieuwe vermenigvuldiging van de "have nots" en een structurele armoede die er, met de verstarring van de huisnijverheid ten gevolge van de concurrentie van de gemechaniseerde bedrijven in het buitenland, in de eerste helft van de 19e eeuw niet zou op verbeteren (VANDENBROEKE, 1994 : 115-116).

De vroegmoderne tijd mocht dan wel een overdominantie van landbouw kennen : daarnaast was er toch aardig wat industriële bedrijvigheid. Deze was reeds sedert de Middeleeuwen, althans in de Zuidelijke Nederlanden, voor het merendeel corporatief geregeld in de steden. Dit wil zeggen dat ambachtsgilden de gang van zaken controleerden in nagenoeg alle sectoren van voedingswaren tot bouwmaterialen, en uiteraard textiel. Wat dit laatste betreft, stelt J. Munro, *"the entrepreneurial unit was not the individual draper or his firm but rather the urban drapery or an urban cartel"* (MUNRO, 1990 : 44). Zo hadden met name de Vlaamse en Brabantse corporaties de wijdvermaarde Middeleeuwse lakenproductie in goede banen geleid en bij de neergang ervan de massaal beschikbare wevers in de richting van de nieuwe draperie- en andere modestoffen gestuurd. De kleinere steden produceerden wegens de hoge kostprijs van transport door de bank slechts goedkope massagoederen voor de lokale en regionale markt, terwijl de grotere zich toe-

legden op complexere luxeproducten van hogere waarde, voornamelijk bestemd voor de export.

Het meest verspreide bedrijfstype in de stad was tot nader order het kleinschalig atelier, waarin een "meester" de productie in handen hield en zich liet bijstaan door enkele gezellen en leerjongens. De grotere meester-wevers die voor de export werkten, controleerden samen met de lakenhandelaars de gang van zaken in de stedelijke textielsector, want kochten de grondstoffen en verkochten ook zelf de eindproducten. Zij hadden daarbij mettertijd een flexibel systeem van onderaanneming uitgewerkt, waarbij menig voormalig meester zich gedwongen zag voor hen in loonarbeid te werken (LIS & SOLY, 1997/2 : 228-229, 237).

Grote kapitalistische textielindustrieën, waarbij een "patron" meerdere getouwen bezat waarop wevers in loondienst werkten tegen stukloon, kwamen echter in de 18e eeuwse steden om zo te zeggen enkel in de Vervierse lakennijverheid voor. In Vlaanderen was het fenomeen, bekend onder de naam "manufacturen", vóór 1750 nog zo goed als onbestaande. Het maakte pas rond het midden van de 18e eeuw opgang, nadat het flink met octrooien en subsidies door de Oostenrijkse regeringen werd ondersteund. Een van de eerste bedrijven van dit type in de Zuidelijke Nederlanden was de bombazijn-weverij die in 1737 in Gent haar deuren opende. De kamelot- en tapijtmanufactuur Piat Lefebvre & co in Doornik, zijdemanufacturen in Antwerpen en enkele nieuwe textielspecialiteiten verspreid over het land volgden een paar decennia later (VAN HOUTTE, 1920 : 28, 39 en 41).

Dit soort bedrijven pakte het produceren helemaal anders aan. In tegenstelling tot de gildemeesters, die kwaliteit lieten primeren op prijs (LIS & SOLY, 1997/2 : 226), hielden de handelaars-ondernemers de productiekosten, met name de arbeidskost, immers veel strikter in het oog en werkten zij in het algemeen méér winstgericht. Zodoende bereidden zij onmiskenbaar de weg voor een diepgaander industriële modernisering en nieuwe arbeidsverhoudingen tussen arbeiders en werkgevers (RILEY, 1999 : 251).

Naast de corporatieve industrie en de meer kapitalistisch opgevatte manufacturen, die beide grotendeels stedelijke fenomenen waren, bestond er een derde type industrie dat nagenoeg enkel op het platteland te vinden was in de vorm van kleine huisnijverheid. Deze soort industrie kwam niet enkel voor in de textielsector, maar de hele linnenhandel op enkele damastbedrijven na, de goedkope lichte draperie in Limburg of de fusteinweverij in Brugge en de productie van de meeste nieuwe gemengde stofjes waren op die leest geschoeid (VAN HOUTTE, 1920 : 27, 117). De rurale industrieën draaiden doorgaans op onafhankelijke ondernemertjes, maar het waren allesbehalve kapitalistische bedrijven. De plattelandsindustrie was namelijk georganiseerd volgens het Verlag- of het Kaufprincipe, met dien verstande dat "Verlag" enkel floreerde in de buurt van steden

voor producten met duurdere grondstoffen, en "*Kauf*" traditioneel overheerste bij courant lijnwaad en populaire lichte stoffjes.

In het Verlagsysteem, ook bekend als "*putting out*" of uitbestedingsprincipe, bezorgde een stedelijke ondernemer werktuigen en grondstoffen aan een ambachtsman (of huishouden) – weze het stedelijk of landelijk – die een opdracht vervaardigde in ruil voor een loon in cash geld. Het Kaufprincipe, daarentegen, hield in dat een atelier of thuiswever, doorgaans op het platteland, werkte met eigen materieel maar met bij een handelaar aangekochte grondstoffen, die dan ook vaak de verkoop van het eindproduct op zich nam. Dit laatste systeem kwam in de 18e eeuw dan ook het meeste voor : landelijke toilewevers, bijvoorbeeld, financierden zelf hun werkgerief en teelden of kochten een hoeveelheid vlas, die ze met de hand door vrouw en kinderen lieten spinnen tot garen en met gemakkelijke technieken verwerkten tot goedkope producten (KRIEDTE, MEDICK & SCHLUMBOHM, 1981).

Terwijl in de Vlaamse steden de tewerkstelling in de textielsector met name in de periode 1660-1725 wegens gestegen invoerrechten in Engeland en Frankrijk achteruitging, nam ze in de rurale industrieën toe (LIS & SOLY, 1997/2 : 225). De delokalisatie van de stad naar het platteland was een verschijnsel dat zich overal in Europa voordeed maar vooral in Vlaanderen en in Henegouwen luidde het met ingang van de 18e eeuw een waar economisch reveil in (VANDENBROEKE, 1994 : 106). Deze huisnijverheid lag daarmee aan de basis van een beginnend industrialiseringsproces, dat kenmerkend was voor de vroegmoderne tijd.

De zogenaamde "proto-industrie" werd door F. Mendels, die de term introduceerde, gedefinieerd als een vroege fase in de industrialisering, gekenmerkt door "*the rapid growth of traditionally organized but market-oriented, principally rural industry*" (MENDELS, 1972 : 241). P. Kriedte, H. Medick en J. Schlumbohm, die het verschijnsel omstandig beschreven, schreven de opkomst van deze symbiose van huisnijverheid met handelskapitaal toe aan de combinatie van een te weinig elastisch arbeidsaanbod in de steden en de afremming van de stedelijke industriële ontwikkeling door de strikte beperkingen opgelegd door de ambachtsgilden. Dit moedigde handelaars aan om te investeren in rurale productie, waar goedkope arbeidskrachten voorhanden waren. Naarmate dáár het Kaufsysteem meer en meer werd vervangen door het Verlagsysteem, zou dit uiteindelijk leiden tot centralisatie van de arbeidskrachten in stedelijke manufacturen en tenslotte in fabrieken (KRIEDTE, MEDICK & SCHLUMBOHM, 1972).

Deze theorie werd inmiddels weerlegd door C. Lis & H. Soly, die aantoonde dat niet de proto-industrie het meest dynamische element was voor de transitie naar industrieel kapitalisme, maar dat stedelijke en rurale industrie doorgaans complementair aan elkaar functioneerden. Van zodra de groothandelaars in de tweede helft van de 18e eeuw ondervonden dat hun winsten plafonneerden wanneer ze zelf niet intervenieerden in

het productieproces, begonnen zij te investeren in mechanisering van de stedelijke ateliers. Vanuit deze evolutie zou de industrialisering op gang komen (LIS & SOLY, 1997/2 : 225, 237).

Feit is dat de rurale proto-industrie, waarbij huishoudnijverheid werd gecombineerd met landbouwactiviteit, zorgde voor bijkomend inkomen voor de boeren en dus in hun kringen spontaan bijzonder populair werd. Tegen het einde van het Ancien Regime hadden 80 tot 85 % van de gezinnen spinnewielen in huis en zowat de helft beschikte over één of meer weefgetouwen (VANDENBROEKE, 1984 : 174). Door de aanleg van betere verbindingswegen en het versoepelend handelsklimaat, vonden de plattelandsfabricanten steeds makkelijker hun weg naar de steden en door de groeiende vraag naar goedkoop linnen nam het belang ervan ook zonder zware investeringen toe.

Omdat bovendien voorlopig toch géén machines het fijnspinnen van vlas aankonden, was het enthousiasme om te industrialiseren in rurale linnennijverheidskringen van de Zuidelijke Nederlanden minder groot. Op termijn zou de Industriële Revolutie daarom wél het einde van de ruralisatie en de rurale textielnijverheid inluiden : eens de eeuwwisseling voorbij, werd de arbeid opnieuw massaal in de steden geconcentreerd, weze het nu in proletarische fabrieken, en steeds meer met katoen in plaats van wol of vlas als basismateriaal (VANDENBROEKE, 1994 : 116 en 118).

### 4.3 Over handel en consumptie

Gezien de gebrekkige verbindingswegen bestond het grootste deel van het handelsvolume in het begin van de vroegmoderne tijden uit lokaal geproduceerde basisgoederen. Enkel gespecialiseerde producten, inclusief massagoederen zoals graan, zout of wijn, werden aangevoerd vanop verdere afstanden. Het transport van bulkgoederen gebeurde zelden over land, want dat was duur, traag en inefficiënt. Men verkoos meestal waterwegen, die men wanneer nodig voor korte afstanden wél combineerde met bijkomend transport over landwegen. Vervoer over water had nochtans eveneens belangrijke inconveniënten, want was stroomafwaarts weliswaar sneller maar stroomopwaarts nog trager dan overlandsvervoer <sup>6</sup> en bovendien seizoensgebonden. Industriële (stuk)-goederen gingen wél vaak overlands, in karren van beroepsvoerlieden, zeker wanneer

---

<sup>6</sup> R. Gascon spreekt voor het traject Lyon-Zuidelijke Nederlanden in de 16e eeuw van gemiddeld 44 km per dag overlands, tegenover 90 km per dag stroomafwaarts en 15 km per dag stroomopwaarts via rivieren (GASCON, 1971 : 189).

een alternatieve route over zee en via rivieren te lang uitviel of wegens de waarde van de artikelen teveel risico's inhield (MUSGRAVE, 1999 : 75-81).

De algemene condities van de binnenlandse handel veranderden tot het einde van het Ancien Regime nauwelijks ten opzichte van die in de Middeleeuwen. Het dominante principe wat betreft handel in goederen voor binnenlandse consumptie bleef dat van verkoop door de producent zélf aan verbruikers binnen dezelfde lokaliteit. De verkoop van deze goederenstroom was op regelmatige basis geconcentreerd op de markten in de steden, die wel in toenemende mate zochten naar onderlinge integratie door zich per genre te specialiseren (RILEY, 1999 : 252). Deze gesloten stedelijke economie werd beschermd met allerlei stadsrechten, die bij interlokale handel nog werden verzaamd met private en provinciale taksen bij iedere denkbare brug of "grens", en bemoeilijkt door aparte handelswetgevingen evenals het gebruik van eigen maten en gewichten.

De buitenlandse handel had te kampen met gelijkaardige inconvenïënten. Maar op dat vlak speelden de politieke machtsverhoudingen een grotere rol. Tijdens de 17e-18e eeuw bloeiden namelijk nagenoeg overal diezelfde gesloten economieën, gesteund door een protectionistisch handelsbeleid waarbij de landen hun grondstoffen voor zichzelf reserveerden en de invoer van afgewerkte producten uit het buitenland weerden om de eigen fabricaten te beschermen. Volgens dit systeem, bekend als "mercantilisme", hing de nationale rijkdom immers af van een positieve handelsbalans, waarbij de uitvoer de invoer overtrof. Zo voerde Engeland, bijvoorbeeld, massaal lakens uit, die onze nationale producten beconcurrerden, maar liet op eigen bodem nauwelijks ruimte voor onze specialiteiten op basis van het voor ons erg nadelige douanetarief van 1680. En de Verenigde Provinciën domineerden sinds 1648 de Zuidnederlandse handel via het handhaven van de Scheldesluiting (PRICKEN, 1965 : 14).

Bovendien hield de centrale overheid zich voortaan actief bezig met het stimuleren en controleren van lokale en regionale initiatieven ter bevordering van de wegeninfrastructuur, zodat er op enkele decennia tijd 1800 km interstedelijke steenwegen werden aangelegd. Mede omdat die nieuwe wegen quasi uitsluitend de welvarende regio's Vlaanderen, Brabant en Henegouwen ruimer ontsloten (VAN DER HERTEN, 2004 : 164-165), kon op het vlak van export voorlopig vooral de linnennijverheid hier haar voordeel mee doen : in de periode 1765-1791 nam ze zowat 84 % van de totale textieluitvoer voor haar rekening. Het gros van dat lijnwaad vertrok naar Spanje, waar het via de bemiddeling van lokale handelaars tevens de weg vond naar hun koloniën in de Nieuwe Wereld (COENEN, 2014 : 67-70).



Maar ondanks deze bevorderende maatregelen, behield de regering nog al te vaak tol-rechten- en douanesystemen die tegelijk de gunstige gevolgen ervan weer onderuit haalden. Zo mochten vanaf 1774 vreemde goederen vrij circuleren, doch enkel mits voorlegging van een "*acquit à caution*" <sup>7</sup> aan ieder "*comptoir*" dat de voerman onderweg passeerde. En die douanekantoren - 23 hoofdbureaus en 223 bijkantoren (PRICKEN, 1965 : 31) - lagen overal in het land verspreid op gemiddeld hooguit een vijftiental kilometer uit elkaar (VAN HOUTTE, 1920 : 240-241). Daarnaast werd de aanleg van de nieuwe steenwegen gefinancierd door een mechanisme, waarbij de weggebruikers op regelmatige afstanden "bareelrechten" moesten betalen, een soort tol die tevens kon worden gebruikt om de wegen in goede staat te onderhouden. Het aldus ontstane netwerk van steenwegen kwam dus de handel ten goede, maar remde tegelijk het vlot verloop ervan af wegens bijkomend oponthoud (VAN DER HERTEN, 2004 : 165).

Zodoende waren de Zuidelijke Nederlanden - in vergelijking met haar op maritieme zeevaart en koloniale handel gerichte Europese burens Engeland en de Verenigde Provinciën - géén hoogvliegers op internationaal handelsvlak. Hooguit kon de linnensector het niveau van zijn internationale uitvoer op peil houden. De motor die de opbloeiende textielsector stimuleerde lijkt dan ook veeleer de toenemende binnenlandse vraag te zijn geweest (COENEN, 2014 : 70, 81).

Los van de economische resultaten, veranderde overal in Europa en in de Zuidelijke Nederlanden in het bijzonder de houding tegenover handel en consumptie. Mede dankzij nieuwe financieringstechnieken, was het handelskapitalisme doorgebroken en groeide de globale internationale handel spectaculair. In de Verenigde Provinciën en Engeland waren handelscompagnieën opgericht die nieuwe producten zoals suiker, koffie, thee, chocolade, tabak en katoen uit exotische oorden aanvoerden. Binnen lokale handelskringen richtten kooplieden vennootschappen op om grotere uitdagingen met het buitenland aan te kunnen. Het financieren van die transacties verliep vlotter en veiliger, nu wisselbrieven soepelder circuleerden sinds hun transferabiliteit was uitgebreid tot derden. Op basis van wisselbrieven kon nu ook op korte termijn geld worden geleend, terwijl er om een iets langere nood aan kapitaal op te vangen, specifiekere kredietinstrumenten waren op punt gesteld, zoals de rente, obligaties en schuldbrieven (LAMBRECHT, 2007 : 7-11 - WILLEMS, 2009 : 108-115). En bij betalings-moeilijkheden werden handelaars stilaan ook beter juridisch beschermd.

---

<sup>7</sup> Een "Geleidebrief met borgstelling" was een officieel vervoerdocument voor buitenlandse goederen, waarop vermeld stond dat de verzender zich garant stelde dat de vereiste invoerrechten op de plaats van bestemming zouden worden betaald (DIDEROT, 1751-1772 : 1:112).

Waar de mercantilisten de economie beschouwden als een te verdelen taart van vaste grootte, waarbij het erop aankwam het eigen stuk via concurrentie te vergroten, lanceerde Adam Smith de idee dat die taart zélf kon groeien mits de combinatie van vrijheid van ondernemen met volledige vrijhandel, stelt J.C. Riley (RILEY, 1999 : 254). In de tweede helft van de 18e eeuw won dit principe overal veld. Hand over hand groeide daarmee ook de waardering voor de internationale groothandelaar : de "negotiant", die volgens de Italiaanse historicus L. Guerci nu steeds vaker werd gepercipieerd als "promotor van nieuwe verfijnde gewoonten", die zijn nek uitstak en daarmee voor alle sociale lagen de welstand bevorderde (GUERCI, 2008 : 355). De complexiteit van de lange afstandshandel noopte hem om zich uitsluitend op handel te concentreren, weze het meestal nog niet gespecialiseerd in één bepaald product. Echte commerciële specialisatie was in die kringen veeleer ongewoon, al deed hij dat grotendeels wél de facto. Meestal hield hij zich immers quasi exclusief bezig met bijvoorbeeld uitvoer van lokaal gefabriceerd textiel of invoer van specerijen, maar als ruilvracht koos hij vaak om het even wat hem het meest rendabel leek. Tenzij hij cash-betaling kon krijgen, natuurlijk : een tendens die stilaan meer ingang vond. Verder zal aangetoond worden dat alvast de Bethunes dat verkozen.

Feit is dat de meeste handelaars nu een duidelijker keuze maakten voor groot- dan wel kleinhandel (MUSGRAVE, 1999 : 83-84 en BLONDÉ & COQUERY, 2005 : 15). Detailverkoop was sinds de Middeleeuwen geconcentreerd op week- en jaarmarkten. Maar die manier van goederen aan de particuliere man brengen was in de loop van de 18e eeuw zwaar op z'n retour, naarmate overal vaste winkels de concurrentie aangingen met het periodieke marktkramen (BRAUDEL, 1979 : II, 46-47). De spectaculaire aangroei van professionele winkels, vergezeld van een hele reeks wijzigingen in de detailhandel, startte overal in Europa reeds geruime tijd vóór de industrialisatie en staat in historische kringen bekend als de "*retail revolution*" (MUSGRAVE, 1999 : 84).

B. Blondé en H. Greefs beschreven hoe het fenomeen zich bijvoorbeeld in Antwerpen ontwikkelde. In de overgangsperiode van de 17e naar de 18e eeuw, deed de "*à la mode [de Paris]*"-winkel er zijn intrede, die ongemeen populair werd in de loop van de eeuw, ondanks zijn exclusief karakter. De uitstraling van de Franse cultuurmode was zo groot dat de naam "*boutique*" vanaf 1720 ook voor gewone winkels werd gebruikt. Die 18e eeuwse winkels waren weliswaar nog grotendeels ongespecialiseerd, maar er was onmiskenbaar een commercieel moderniseringsproces bezig : het gebruik van uitstalramen kwam in voege, nieuwe artikelen werden aangeprezen via reclame, en de winkels hadden niet enkel een vaste locatie maar hanteerden ook vaste prijzen. Klanten konden daardoor de prijs-kwaliteit makkelijker vergelijken, wat meteen de winkeliers verplichtte tot het voeren van een competitieve politiek. Kortom : winkels werden in relatief opzicht steeds belangrijker (BLONDÉ & GREEFS, 2001 : 209, 212-213, 215, 222-223).

Die ommezwaai van formaat had de wind in de zeilen gekregen door een andere, zich tijdens de 17e - 18e eeuw parallel ontwikkelende tendens. Er is namelijk overtuigend bewijs dat Europawijd, reeds vóór de feitelijke industrialisatie, de aanmaak van consumptiegoederen steeg, steeds méér families deze niet-levensnoodzakelijke artikelen kochten en men nu bij voorkeur nieuwsoortige producten verkoos, zeker wanneer ze van buiten Europa waren geïmporteerd (MUSGRAVE, 1999 : 61-62). Deze focus op spullen had zijn weerslag op het marktaanbod dat zich steeds meer diversifieerde. De keuze aan stoffen, bijvoorbeeld, verruimde exponentieel en bood nu ook lichtere weefsels aan in méér kleuren, zodat in het kielzog daarvan een modebewustzijn begon te groeien.

Dit ging hand in hand met nieuwe consumptiegewoonten, waaronder een stijgend verbruik van een resem voordien onbekende verwenproducten zoals suiker, tabak, koffie, thee of chocolade. Op korte tijd brak het gebruik van matrassen op aparte bedden door, het decoreren van de leefruimte met schilderijen, klokken en spiegels, het eten met bestek vanuit porseleinen borden en het drinken uit kristallen glazen, maar ook het kopen van boeken en kranten of speelgoed voor de kinderen (RILEY, 1999 : 258). Naast het pronken met snuifdozen, zakdoeken en regenschermen, werden ook tafellinnen, lakens, wandkleden en gordijnen tekenen van achterswaardigheid voor de bemiddelde stadselite. En kledij werd nu hét middel om zich als individu te onderscheiden (MUCHEMBLED, 1991 : 316-317). Dat uitte zich zowel in verfijning en opvallende details - zoals mooie knopen op een pak - als in de omvang van de garderobe (MEERSSCHAUT, 1997 : 155).

Deze take-off van de materialistische maatschappij, beter bekend onder de term "consumptierevolutie", werd dus gekenmerkt door de samengang van de creatie van consumptiegoederen met de wens bij de bevolking om deze materiële goederen te bezitten. (RILEY, 1999 : 257). Aanvankelijk was de trend van ruimer spenderen nog een stedelijk verschijnsel, gedragen door de doorsnee burgers, maar mettertijd ontstond ook bij de lagere sociale klassen en zelfs bij de dorpsbevolking een quasi "consumptieverplichting" (MEERSSCHAUT, 1997 : 155), zodat gerust van een culturele kentering mag worden gesproken. Dé hamvraag die onderzoekers op dat vlak vandaag nog steeds bezighoudt is dan ook wáár die mentale switch feitelijk vandaan kwam.

Meerderen verklaringen werden naar voor geschoven, maar het fenomeen wordt logischerwijze verbonden aan gestegen koopkracht. J. Riley suggereerde dat in toenemende mate gewone mensen, gezegend met meer koopkracht, er een middel in zagen om hun pas verworven rijkdom te stockeren in waardevol pandjesgoed voor gevallen van ziekte of werkloosheid. Zij konden zich dat appeltje voor de dorst nu aanschaffen omdat de prijs van die nieuwe goederen ten overstaan van traditionele verbruiksgoederen relatief lager lag én arbeid meer en meer cash werd betaald (RILEY, 1999 : 257 en 261-263). P. Musgrave kon zich evenmin vinden in de oudere interpretaties die de opkomst van de consumptiemaatschappij linkten aan de Industriële Revolutie, de stijgende vraag ten

gevolge van de sterkere bevolkingsgroei en uit de overzeese koloniën of de Wet van Say, namelijk dat aanbod vraag creëert. Hij relateerde de opkomst van de consumptiemaatschappij aan de "commercialisering" en de "monetarisering" van de vroegmoderne Europese economie. Het is een feit dat overal in Europa steeds meer arbeid en diensten in klinkende munt werden betaald, stelde hij. Dit maakte consumptie eenvoudiger en ruimer verteer mogelijk (MUSGRAVE, 1999 : 59-60, 67-69).

Daartegenover staat dat een stijgende koopkracht voor de 17e-18e eeuw niet onomstotelijk kan worden vastgesteld. De eerste pogingen gingen uit van de beschikbare cijfers over uitbetaalde daglonen. Door deze te koppelen aan wat men aan goederen met dat loon kon kopen, kwam men uit bij een reële loonkoopkracht. Maar in het debat omtrent hoe hoog de feitelijke koopkracht van de vroegmoderne consument moet worden ingeschat, lopen de meningen naargelang de gebruikte parameters zo sterk uit elkaar, dat J. De Vries concludeerde dat *"...efforts to calculate real wages, whether in England or other western countries, have rarely yielded much evidence for increased purchasing power"* (DE VRIES, 1994 : 254). Zo stelde C. Vandenbroeke dat de koopkracht van de bevolking in de Zuidelijke Nederlanden, zeker op het Vlaamse platteland, uitzonderlijk gunstig moet zijn geweest tussen 1715 en 1770-1780 (VANDENBROEKE, 1979 : 133). Op basis van de vergelijking van tarweprijzen met loongegevens in enkele Noordwest-Europese landen, kwam hij echter tot de bevinding dat de nominale lonen in Vlaanderen tussen 1600 en 1775 eigenlijk constant waren gedaald, terwijl ze in Engeland en de Verenigde Provinciën stegen en ze dat in Frankrijk met op en neerwaartse schommelingen eveneens deden (VANDENBROEKE, 1982 : 126-127).

Later werden de parameters verfijnd en constateerde R.C. Allen door een mand van consumptiegoederen te hanteren in plaats van graanprijzen alleen (=de zogenaamde *"Consumer Price Index"*), dat de aldus "gedefleerde" reële lonen in Engeland en de Lage Landen in de 15e eeuw merklijk hoger lagen dan elders in Europa en dat ze daarna weliswaar daalden, maar veel minder snel. Daardoor ontstond er volgens hem een enorme spreidstand tegen het einde van het Ancien Régime tussen de Noordwestelijke Europese landen en Zuid- of Centraal-Europa (ALLEN, 2001 : 413, 434). Overal, echter, viel de economie gedurende het grootste deel van de 18e eeuw ten prooi aan de klassieke wetmatigheid waarbij bevolkingsgroei door de gestegen vraag naar agrarische producten stijgende voedselprijzen met zich meebrengt. Over het algemeen stegen de prijzen van voeding en brandhout bovendien sneller dan de lonen wegens een overaanbod aan arbeidskrachten, waardoor de reële koopkracht feitelijk daalde (RILEY, 1999 : 261).

De belabberde toestand van de vroegmoderne levensstandaard werd via een andere meetmethode, met name de antropometrie (= het meten van lichamen) bevestigd (DEVOS, 2006 : 105-141 - DE COOMAN, 2001). Ook het dalend vleesverbruik op het einde van de 18e eeuw, wijst op een verminderde koopkracht (SCHOLLIERS, 1981 : 15). Maar tege-

lijk kwamen pogingen om het Bruto Nationaal Product per capita voor de vroegmoderne tijden vast te stellen voor de Zuidelijke Nederlanden veeleer uit op een lichte stijging tijdens de 16e eeuw en een tamelijk stabiel niveau ervan in de 17e-18e eeuw (BLOMME & VAN DER WEE, 1994). Inmiddels toonden B. Blondé en J. Hanus ook aan dat de vaak gebruikte reële lonen van metselaars eigenlijk helemaal niet representatief waren voor de hele vroegmoderne samenleving (BLONDÉ & HANUS, 2010 : 201-202). En W. Ryckbosch vroeg zich af hoeveel van die vroegmoderne huishoudens feitelijk leefden van via loondienst verdiend geld. Bovendien, zo stelde hij, zegt een dagloon weinig of niets over een totaal jaarinkomen, want weten we niet hoeveel dagen zo'n metselaar precies had gewerkt, en evenmin iets over de levensstandaard van een gezin waarin meerdere meewerkende leden het globale beschikbare inkomen flink konden doen aangroeien (RYCKBOSCH, 2013 : 81).

Hij sluit hierbij aan bij de hypothese van J. De Vries, die de verklaring voor de paradox van stijgende consumptie in tijden van dalende lonen zocht in wat hij de "*industrious revolution*" noemde. Hij bedoelde hier een ommezwaai mee in het denken van mensen op twee fronten : 1./ het inkrimpen van de vrije tijd om met méérwerk het inkomen te verruimen en 2./ het heroriënteren van die arbeidsinspanningen naar de productie van verhandelbare goederen in plaats van goederen of diensten voor direct verbruik (DE VRIES, 1994 : 257). Dat manifesteerde zich het duidelijkst in de textielsector, met name de rurale linnenweverij, waarin bezitloze keuterboeren en dagloners met de hulp van alle familieleden tijdens de wintermaanden vlas - al dan niet van eigen kweek - thuis verwerkten tot linnen stoffen (VANDENBROEKE, 1979 : 117-118) <sup>8</sup>.

Zeker in de Lage Landen en in Engeland kon op die manier de slechte loonevolutie voor de sociaal zwakkere bevolkingslagen worden gecompenseerd. Vooral omdat het aanbod aan consumptiegoederen zich in de tijd die ons aanbelangt juist erg creatief aan de financiële draagkracht van de vraag aanpaste. Dit proces, dat zich traag maar zeker voltrok in de tweede helft van de 17e en de eerste helft van de 18e eeuw, bracht de geleidelijke transitie op gang van de productie en consumptie van dure, hoogwaardige producten naar die van goedkopere, maar minder degelijke alternatieven (BLONDÉ, 2005 : 45, 49). Zo kwam er massaal nieuwsoortig textiel op de markt, van lichtere wolletjes tot al dan niet met katoen gemengde stofjes, die iets minder duurzaam en daarom merkelijk goedkoper waren voor de klant (BLONDÉ & GREEFS, 2001 : 222-223) maar waarop de winsten voor de producenten of verkopers niet noodzakelijk kleiner waren.

---

<sup>8</sup> Zie verder in deel 2, de hoofdstukken 3.3 en 3.4.

De veranderingen in de consumptie van textiel volgden toen reeds nadrukkelijk het dictaat van de Franse mode. B. Blondé stelde de vraag wat de drijvende kracht kon zijn achter deze gewijzigde consumptiecultuur. Was het niet "*the quest for social distinction*" ? Want mode was een middel waarmee de hogere klassen zich voortdurend konden distantiëren van de lagere sociale lagen binnen de samenleving, maar door goedkopere versies te kopen van items die met een hoger beschavingspeil werden geassocieerd, kon de middenklasse de stedelijke elite steeds vaker bijbenen (BLONDÉ, 2005 : 51-52). Toen de Noors-Amerikaans socioloog-economist T. Veblen de term "*conspicuous consumption*" lanceerde, viseerde hij het gedrag van de "*nouveaux riches*" die tijdens de tweede Industriële Revolutie rijkdom hadden geaccumuleerd (VEBLEN, 1899). Maar het is duidelijk dat dit soort snobisme, bedoeld om sociale macht en prestige te etaleren, bij uitbreiding naar "kopen wat moet om méé te zijn", reeds volop in de tweede helft van de 18e eeuw speelde. We zullen zien hoe J.Bte Bethune jr., op en top "*homme du monde*"<sup>9</sup>, er het levende bewijs van was.

## 4.4 Van beschavingsoffensief tot verlichting

Onder druk van een groeiende bevolking evolueerde de westerse samenleving gedurende de vroegmoderne tijd dus naar een compleet nieuw - materiëler en commerciëler - model. Maar bij dit proces brak tegelijk een integraal nieuwe "mentaliteit" door. Aan de basis van de kentering lagen een aantal stromingen die zich mettertijd onderling verstrengden en elkaar aldus versterkten.

P. Burke toonde aan hoe die stromingen zich ontwikkelden vanuit de 15e-16e eeuwse Italiaanse renaissance. Eerst was er het humanisme, dat het traditionele mens- en wereldbeeld grondig zou veranderen. Deze cognitieve wending viel grofweg uiteen in drie componenten : "individualisering", "rationalisering" en "secularisering". Naarmate de knoppen in de geesten in die richtingen werden omgedraaid, leidde deze nieuwe ingesteldheid naar een zakelijker levenshouding met structurele maatschappelijke gevolgen (BURKE, 1988). Het vehikel waarmee die veranderingen in het traditionele samenlevingsmodel werden geïntroduceerd, staat bekend als het "civilisatieproces". En dit proces zou uiteindelijk uitmonden in zowel de eerste opwallingen van de hedendaagse ge-

---

<sup>9</sup> Zie deel 2, hoofdstuk 2.5.

emancipeerde maar tegelijk gecommercialiseerde, materialistische en competitieve samenleving als in de progressieve ideeën van de "verlichting".

Het humanisme ontstond toen op het einde van de 13e eeuw een aantal geleerden antieke geschriften aan een tekstkritisch onderzoek onderwierp, met de bedoeling de inhoud ervan te toetsen aan de leer van de christelijke kerk. Maar automatisch werden ook die leer zelf én de bijbel met de nieuwe kritische methode bestudeerd. Aldus droeg deze nieuwe aanpak de kiemen in zich van de "secularisering" die zich enkele eeuwen later met de verlichting zou doorzetten. Bij zo'n onderzoeksmethode waren kritische zin en het gebruik van de rede primordiaal, zodat meteen ook een niet meer te stuiten tendens tot "rationalisering" werd geïntroduceerd. In het kielzog ervan zouden vanaf de late 16e en in de eerste helft van de 17e eeuw nagenoeg alle facetten van de bestaande kennis ter discussie worden gesteld. Door tijd en ruimte daadwerkelijk te méten, ontdekten natuurfilosofen gaandeweg een gemechaniseerde wereld, waarin alles te herleiden viel tot "materie in beweging". Meteen lag de weg open naar de "materialisering" van de samenleving.

Kenmerkend voor de humanistische beweging was bovendien de vernieuwde interesse voor "de mens". Het centraal stellen van het zelfbewuste "individu", ten koste van de collectieve samenleving, was tijdens de renaissanceperiode nog verre van overheersend als idee, maar in vergelijking met de Middeleeuwen een nieuw gegeven. Van zodra de mens als individu én rationeel denkend wezen was erkend, steeg ook het vertrouwen in wat mensen aankunnen, in hun beoordelingsvermogen en hun waarde. Presteren werd in toenemende mate geapprecieerd en de deur werd opengezet voor competitiviteit. Een belangrijk gevolg daarvan was de toenemende nadruk op het belang van scholing, waaruit tenslotte ook een fenomeen als "professionalisering" kon voortvloeien (BURKE, 1988 : 153-177).

Het hoeft wellicht weinig betoog dat die ommezwaai in mens-of wereldbeeld en dus in mentaliteit zich vooral in een stedelijke context voltrok, waar het relatieve belang van kooplui, vrije beroepen en ambachten groot was. Het was die stedelijke bovenlaag van "bourgeois" die de touwtjes van de economie in handen hield. Een rationele benadering van de economische factoren kon dan ook niet uitblijven en zou zich gaandeweg institutionaliseren. En gezien het kapitaal in hun kringen geconcentreerd zat bij enkele ondernemende figuren, konden vroege vormen van "kapitalisme" de kop opsteken (BURKE, 1988 : 179-202).

De samenleving "professionaliseerde" en parallel daarmee werd ook de gestructureerde "staat" een feit door het bestuur ervan te centraliseren. Zowel de wereldlijke als de kerkelijke leiders wensten bovenal maatschappelijke stabiliteit en werkten samen om de bevolking te disciplineren. De Duits-Britse socioloog N. Elias beschreef in een baanbrekend boek hoe volgens hem dit "civilisatieproces" vorm kreeg. Om hun controle over de

bevolking te vergroten, gingen Europa's wereldlijke heersers over tot het monopoliseren van geweldsvormen. Dit vereiste niet alleen de uitbouw van een geregeld politie- en juridisch apparaat, maar tevens het "criminaliseren" van de tot dan toe geldende zeden (ELIAS, 1982). Door op een subtiele manier schaamtegevoel te stimuleren en zo veranderingen in het individuele menselijke gedrag te forceren, werd aldus een beschavingsoffensief op gang getrokken. Kerkelijke leiders hielpen een handje doordie nieuwe gène te moraliseren en om te vormen tot schuldgevoel, zodat de oorspronkelijk externe dwang plaats maakte voor steeds diepgaander zelfcontrole.

Op die manier ontstond geleidelijkaan een nieuwe vorm van samenleven : toleranter ten opzichte van de medemens en verfijnder wat betreft het eigen individueel gedrag. Door dit proces werd feitelijk "de moderne mens uitgevonden" stelde de Franse historicus R. Muchembled. Deze modebewuste mens bouwde zich een verfijnd, bepoederd en geparfumeerd "ego" op, dat zich manifesteerde in uiterlijk vertoon en een toenemend verlangen naar comfort. Tegelijk steeg de behoefte aan intimiteit en privacy, zodat meer belang werd gehecht aan het eigen kerngezin, weze het onder de koele, paternalistische autoriteit van de pater familias (MUCHEMBLED, 1991 : 207-208, 235, 259, 271).

Géén van beide auteurs ging ten gronde in op een bijkomend fenomeen dat in het kader van dit beschavingsproces de kop op stak, namelijk het conditioneren van de bevolking tot een diepgaandere arbeidsethos. Gekoppeld aan de continue uitbreiding van het aanbod nieuwe hebbedingen en de wens zich die aan te schaffen, was de impact ervan zo opvallend dat het de 18e eeuwse Schotse denker Sir James Steuart de quote ontlokte dat *"Men are forced to labour now because they are slaves to their own wants"*. Ook J. De Vries stelde inmiddels dat de nieuwe arbeidsethos zich snel mentaal verankerde in de huishoudens van zowel boeren als proto-industriële arbeiders. In dit proces van *"industrious revolution"* werd er z.i. steeds harder en langer gewerkt, mét inschakeling van vrouw en kinderen (DE VRIES; 1994 : 257, 259).

C. Vandenbroeke daarentegen, miskende niet dat in de geschetste disciplineringscontext luiheid in toenemende mate door de overheden werd gestigmatiseerd en dat tegen het einde van het Ancien Regime, bijvoorbeeld in de huisnijverheid binnen de textielsector, een verhoogde arbeidsinzet een feit was. Alleen betwistte hij dat de conditionering reeds algemeen of succesvol was aangekweekt vóór de 19e-20e eeuw. Slechts in moeilijke jaren of perioden van dalende koopkracht, stak men volgens hem in de vroegmoderne tijd een tandje bij om het gezinsbudget op peil te houden, maar zodra het met die koopkracht opnieuw in orde kwam, verviel men terug in de van oudsher gekoesterde "pallietementaliteit" en achtte men vrije tijd terug primordiaal (VANDENBROEKE, 1984 : 230-234).

Terwijl de nieuwe maatschappelijke modellen veld wonnen, bleven parallel nog veel tradities al dan niet verdoken voortleven. Eergevoel bijvoorbeeld, hield hardnekkig



stand. Bovendien zetten al die kenteringen zich niet lineair door, noch gelijkmatig bij alle lagen van de bevolking. De lagere echelons in de steden en de boeren op het platteland volgden de ontwikkelingen slechts op verre afstand en verre van volledig, zodat er een maatschappelijke kloof ontstond tussen elite en bourgeoisie aan de ene kant, neerkijkend op de achterblijvers aan de andere kant (MUCHEMBLED, 1991 : 73, 121-122, 193, 245, 286, 307).. Het was in deze sfeer van toenemende differentiatie tussen de sociale groepen van de maatschappij, dat niet alleen het strikt revolutionaire gedachtengoed zich kon ontwikkelen maar ook een beweging als de "verlichting".

Onder de "verlichting" <sup>10</sup> verstaat men de logische verderzetting van de keuze die in humanistische kringen was genomen om als individu kritisch te durven denken. Dankzij experimenteel onderzoek ging de wetenschap er sinds de tweede helft van de 17e eeuw maar vooral in de 18e eeuw met reuzenschreden op vooruit. Er kwamen belangrijke doorbraken in de domeinen van sterrenkunde, natuurkunde, scheikunde en biologie. De zoektocht naar mechanische drijfkracht in de nijverheid leidde naar technische innovaties en maakte de weg vrij voor een industriële omwenteling. Door de accumulatie van wetenschappelijke kennis won het "deïsme" veld. Alles buiten bewondering voor een Schepper is bijgeloof, zo stelde Voltaire, want na de schepping volgde het universum haar eigen wetten (OUTRAM, 1995).

Waar tijdens de renaissance "vernieuwing" nog werd gezien als een kwalijke zaak (BURKE, 1988 : 167), werden nieuwe ideeën voortaan gelijkgesteld aan "voortgang". Filosofen bekritiseerden dus de samenleving en dachten er een nieuwe uit. Locke stelde dat een mens natuurlijke rechten heeft, zoals die op persoonlijke vrijheid en bezit. A. Smith en de fysiocraten ijverden respectievelijk voor vrijhandel en een landbouwbevorderend beleid. Voltaire wou vooral gewetensvrijheid en autonoom kunnen denken, want koppelde vrijheid aan identiteit. Rousseau was dan weer beducht voor de gevolgen van al die vrijheid en al te voortvarend rationalisme. Daarom streefde hij naar bevordering van sociale gelijkheid en een terugkeer naar de natuur.

Diderot en d'Alembert bundelden al die wetenschap en ideeën in een gesmaakte "Encyclopedie" waarmee de verlichting als een lopend vuurtje werd verspreid. Het intellectuele onderonsje had ook consequenties op politiek vlak. Vanaf de tweede helft van de 18e eeuw, integreerden de wereldlijke vorsten die verlichte ideeën in hun beleid en voerden hervormingen door, ingegeven door het algemeen belang, bevorderden de economische welvaart en humaniseerden recht en instellingen. Tegelijk drongen ze de macht van de kerk binnen de samenleving terug en eisten de zorg voor onderwijs, armen en zieken

---

<sup>10</sup> Voor meer uitdieping van het fenomeen, verwijs ik de lezer naar de verhelderende (weliswaar controversiële) analyses van Jonathan Israel (ISRAEL, 2001 - 2006 - 2010 - 2011).

volledig voor zich op. Anderzijds rijpte de idee van volkssoevereiniteit in de publieke opinie : een politiek leider moest worden verkozen, zo vond men, en "de macht" moest worden verdeeld en gecontroleerd. Het voorstel van de Franse rechtsgeleerde Montesquieu om de uitvoerende, wetgevende en rechterlijke machten te scheiden, zou een van de grondpeilers worden van de moderne beschaving (OUTRAM, 1995).

Rest ons nog een fenomeen te bespreken dat in historische kringen bekend staat als het "verraad van de burgerij" en betrekking heeft op de aspiraties van sommigen binnen de rijkste vroegmoderne bovenlaag om op te klimmen tot de aristocratie. Franse onderzoekers, zoals BRAUDEL (1966), SENTOU (1970), MEYER (1973) e.a., hadden opgemerkt dat nogal wat kooplieden-ondernemers tamelijk snel de brui gaven aan hun handelaarsberoep, ten gunste van het sociaal gunstiger gewaardeerde rentenierschap door hun winsten te beleggen in veilig onroerend goed en te streven naar een adellijke titel. Ze stelden dit voor als stereotiep gedrag van een onderscheiden groep binnen de burgerlijke elite (DEGRYSE, 1977 : 283).

H. Soly beschouwde deze these als een "mythe", gezien alvast de 16e eeuwse Antwerpse kooplieden fier waren op hun beroep van handelaar, en slechts hun bezigheden opgaven wanneer de handels- of industriële mogelijkheden in hun economische habitat wegens interne of externe omstandigheden werden beperkt. Bovendien zag hij vier rationele motieven waarom kooplieden graag een deel van hun kapitaal belegden in immobieliën, namelijk : 1./ het veilig stellen van een deel van hun fortuin, 2./ de wens te kunnen beschikken over vaste, regelmatige inkomsten, 3./ speculatieve overwegingen én 4./ de kredietfunctie die onroerend goed tijdens de vroegmoderne tijden vervulde. Men kon in die pre-bancaire periode immers het makkelijkst krediet verkrijgen, bijvoorbeeld om uitstel van betaling te bekomen, door een rente op een onroerend goed te verkopen of door dat goed in pand te geven (SOLY, 1973/2 : 266-268, 270, 272-273).

De idee dat de hoge burgerij haar klasse verraadde door alle economische bedrijvigheid te laten schieten om als renteniers te parasiteren, viseert eigenlijk enkel de ondernemers onder hen, merkte K. Degryse op, terwijl ook bureaucraten wegens het "aanzien" ervan niet vies waren van grondbezit of rentenieren en veel openbare functies bijna automatisch adelstand met zich meebrachten. Zijn onderlinge vergelijking van de situatie in diverse Europese regio's en op verschillende tijdstippen toonde aan dat in sommige gevallen gearriveerde ondernemers inderdaad zo vlug mogelijk afstand deden van hun door hun medeburgers als "onterend" gepercipieerd beroep <sup>11</sup>, terwijl ze in andere gevallen, waar hun beroep wél sociaal prestige en grote handelsfortuinen met zich mee-

---

<sup>11</sup> Vb Beauvais gedurende heel het Ancien Regime, Lyon in de 18e eeuw, Engeland op grote schaal en zelfs tot in de 18e eeuw, het aristocratische Spanje en de Zuid-Duitse vorstendommen na de Dertigjarige Oorlog.

bracht, helemaal géén interesse hadden om hun activiteiten op te geven <sup>12</sup>. Zelfs niet wanneer ze met genoeg een adellijke titel aannamen als bevestiging van hun bereikte sociale status (DEGRYSE, 1977 : 283-288).

Een laatste fenomeen dat zich laat enten op het verraad van de burgerij is dat van de verfransing. Frans werd in de 18e eeuw toonaangevend in het cultureel-mondaine leven van veel Europese landen, tot in Rusland toe. Dit uitte zich in zowel de opgang van de Franse opera en de Franse mode als de verfijnde levenssfeer of de burgerlijke rococo-kunst met al haar frivole decoratieve elementen. Zelfs de virtuose muziek van Mozart en de fantasievolle literatuur van koele Engelsen als Defoe of Swift waren schatplichtig aan de Franse cultuur. Eens de verlichting zich volop doorzette, nam in de bouwkunst het classicisme de bovenhand, met een rationeel accent op zuivere lijnen en soberheid, maar ook dát was een Franse tendens. En de pre-romantische tegenbeweging, die niet alleen de Engelse tuin inspireerde, maar ook Goethe's Sturm-und-Drang-elan op gang trok, wortelde in Franse sferen. Toch was er geen sprake van diepgaande acculturatie, want het gros van de bevolking was helemaal niet Fransgezind. Enkel de vermogende burgerij verfransde aanzienlijk in het kielzog van de adel, die dat altijd al was geweest (DENECKERE, 1948 - JANSSENS, 2009 : 218-219). En dan nog, want zelfs Bethune jr. sprak gewoon plat West-Vlaams. Dit soort snobistisch "verraad" zou zich uiteraard tijdens de Franse bezetting maar ook daarna verderzetten.

## 4.5 Conclusie

In dit vierde hoofdstuk hebben we het tijds kader geschetst waarin de Bethunes opereerden. Onze analyse focuste op vier facetten die de 18e eeuw bepaalden : de politieke situatie, de sociaal-economische toestand, de impact van de groeiende handel op de samenleving en de mentaliteit van de vroegmoderne burger.

Terwijl in Europa nog volop staten werden gevormd of geconsolideerd, veranderde de samenleving aanzienlijk. De bevolking groeide zienderogen aan en vestigde zich bij voorkeur in economisch bedrijvige steden. Maar tegelijk ontwikkelde zich op het platteland, vooral in streken waar keuterboerderijtjes domineerden, een aanvullende huisnijverheid. Dit was onder meer het geval in Vlaanderen, waar deze proto-industrie zich

---

<sup>12</sup> Vb De Noord-Italiaanse stadstaten vóór de 17e eeuw, Lyon in de 16e eeuw, Sevilla en Cadiz in de 16e eeuw, Antwerpen in de 16e én de 18e eeuw, Augsburg in de 15e-16e eeuw, de Verenigde Provinciën in de 17e eeuw en de Franse havensteden, waaronder Marseille, in de 18e eeuw.

vooral richtte op de productie van linnen. Deze stoffen aan de buitenlandse man brengen, werd zwaar gehinderd door de naijver tussen de grote mogendheden. Vanuit een mercantilistische overtuiging voerden zij een protectionistisch handelsbeleid, zodat hoge invoerrechten werden geëist op het betere linnen dat vooral in Frankrijk was geëerd. En het goedkopere linnen dat zijn weg vooral naar Spanje vond, kreeg om de haverklap af te rekenen met transportverstoringen op zee, waar de rivaliserende staten hun geschillen uitvochten.

Anderzijds werden er massaal allerlei hebbedingen waaronder modieus buitenlands textiel ingevoerd en dat had een heuse "consumptierevolutie" teweeg gebracht. Mede doordat Europa nu de wereldhandel dicteerde, was de houding ten overstaan van handel en handelaars in positieve zin geëvolueerd. Daardoor begon de groothandel zich te professionaliseren en zelfs enigszins te specialiseren. En de kleinhandel beleefde een ware "*retail revolution*", wat zich onder meer uitte in een ongeziene opkomst van een vast winkelnets. Het fenomeen was paradoxaal omdat vermoedelijk tegelijkertijd de lonen overal daalden. Maar alvast in Engeland en de Lage Landen bleef de koopkracht tamelijk stabiel tijdens de 17e-18e eeuw, wellicht omwille van een merkwaardige opstoot van vlijt bij de bevolking, die dankzij de hulp van meewerkende gezinsleden het inkomensdeficiet kon compenseren en zo haar consumptiewens kon blijven realiseren. Vooral omdat de gecommmercialiseerde economie haar producten aanpaste aan de geslonken beurs en nu goedkopere, weze het minder kwaliteitsvolle goederen aanbod.

We zullen in de loop van deze verhandeling voortdurend zien hoe al die overgangaspecten de gang van zaken binnen het bedrijf "Bethune & Fils" stroomlijnden. Als kinderen van hun tijd dreven zij immers mee op de golven die de politiek, de economie en de maatschappij als dusdanig veroorzaakten. Bovendien veranderde in het kielzog daarvan ook de kijk op mens en wereld. De voordien collectief gestuurde mens had zich ontpopt tot rationeel denkend individu met een ego, uit op aanzien en respect, maar zelf ook méér gedisciplineerd en bereid om hard te werken voor meer comfort. De wereld was onder invloed van de verlichtingsidealen maakbaar geworden, want opgemeten en ontleed tot materie konden er meteen ook betere manieren worden uitgedacht om de gang van zaken te sturen. In dat nieuwe competitievere spoor onderging het oorspronkelijke wollegoederenbedrijf een complete metamorfose. Het zou maximaal inspelen op de "kansen" die al deze nieuwe tendenzen boden, met name voortaan rationeler, professioneler en commerciëler worden gerund, daardoor méér winst maken en uitgroeien tot één van de grote linnenhandels van het land.

## Hoofdstuk 5

### De protagonisten van de handelsfirma Bethune <sup>1</sup>

De linnenhandel die het onderwerp uitmaakt van deze verhandeling, begon zijn geschiedenis als algemene stoffenhandel, geleid door Joseph Van Dale. Doordat hij zelf liever priester wilde worden en zijn zus trouwde met een Franse koopman die zich vooral in de kennis van linnen had bekwaamd, kwam de zaak in handen van J. Bte Bethune. Hij zou in enkele decennia tijd het opzet van de firma omgooien en inzetten op de verkoop van linnen in het groot.

Het succes van de zaak kan echter niet los worden gezien van de persoonlijkheid van de opeenvolgende zaakvoerders. Elk van hen had op zijn eigen manier impact op het reilen en zeilen van het bedrijf. Maar wie waren deze protagonisten ? Om de feitelijke bedrijfsanalyse in de delen III en IV optimaal te kunnen volgen, vragen zij enige toelichting. Daarom gaan wij allereerst na waar de familie Bethune eigenlijk vandaan kwam. Wat weten we over hen en hadden zij een voorgeschiedenis als commerçanten ? De vraag waar het basiskapitaal dat J. Bte Bethune bij zijn huwelijk meebracht geaccumuleerd was, brengt ons bij een eerste figuur van belang : zijn vader Pierre, die als kruidenier in Lille tamelijk goed boerde maar vroeg gestorven is. Van zijn zes kinderen werden enkel twee broers volwassen. Ze hadden een erg uiteenlopend karakter en het verschil tussen beiden schetst nog het best wie precies J. Bte uiteindelijk was.

Nadat de verre voorouders, vader Pierre en broer Pierre-François aldus aan de beurt zijn gekomen, gaan we in een vierde onderdeel dieper in op Jean-Baptiste senior, de man die emigreerde naar Kortrijk en de kentering in de zaak aan het rollen bracht. Zijn leven werd in grote mate bepaald door de keuze van zijn schoonbroer Van Dale voor het

---

<sup>1</sup> De biografieën zijn grotendeels schatplichtig aan de familiechroniek van E. DE BETHUNE (2005) over zijn voorvaders, veelal op basis van brieven uit het private familiearchief de Bethune, bewaard te Marke. Ik heb die gegevens desgevallend aangevuld met informatie uit bijkomende literatuur.

priesterschap, zodat we ook deze man in de marge even toelichten. Hij was immers de man die initieel de stoffenhandel van zijn vader had voortgezet.

Mettertijd zou J. Bte senior zich associëren met zijn gelijknamige zoon, die het bedrijf opnieuw een boost zou geven. Als kind van een nieuwe generatie in een inmiddels sterk veranderde wereld, week niet alleen zijn aanpak maar ook zijn persoonlijkheid af van die van zijn vader. In een vijfde paragraaf overlopen we zijn achtergrond in de hoop een aantal van zijn beslissingen beter te begrijpen. Hij stierf erg jong en zijn weduwe hertrouwde met François Van Ruymbeke, wiens historiek we beschrijven in een zesde onderdeel. De man zou een cruciale rol spelen voor het bedrijf, want hij nam de taak op zich de schuldenberg die de Franse Revolutie bij de massa Franse klanten had opgestapeld terug te vorderen.

In een laatste onderdeel tenslotte bekijken we hoe de zaak in de eerste helft van de 19e eeuw nog mede heropgebouwd werd door kleinzoon Felix Bethune. Hij kreeg evenwel af te rekenen met een teloorgaande linnennijverheid. Dit was een structurele crisis waar hij zelf weinig kon aan veranderen. Zodoende zou hij tenvolle aan het profiel beantwoorden van de "verraad" plegende burgerij, waar we in het vorige hoofdstuk over hadden, en de zaak opdoeken om voortaan als politicus met een adellijke titel van zijn royale grondrenten te leven. Maar mag dat eigenlijk wel als "verraad van de burgerij" worden beschouwd ?

## 5.1 Doornikse origine ?

De oudst-bekende voorvaderen van de familie de Bethune - toen nog met voorvoegsel "de" - lijken afkomstig uit het Doornikse. Dit moet evenwel onmiddellijk worden genuanceerd, want E. de Bethune keert in zijn kroniek over de familie tijdens het Ancien Régime terug tot ene Louis de Bethune (DE BETHUNE, 2005 : 29-52) : een man die zich op z'n tweeëntwintigste in 1573 vestigde in de heerlijkheid Chin <sup>2</sup>, maar er wellicht niet geboren was. Waar hij precies vandaan kwam, kon niet worden vastgesteld. Aanvankelijk was er bij het genealogisch onderzoek een piste gevolgd naar naamgenoten in Lille (DE BETHUNE, 1984) die echter mettertijd onjuist was gebleken. Ook sporen naar verwanten in Blandain <sup>3</sup> konden niet worden bevestigd. En hoewel er vage vermoedens zijn

---

<sup>2</sup> Een klein landelijk dorp, nu samengevoegd met Ramegnies en deelgemeente van Tournai.

<sup>3</sup> Een andere deelgemeente van Tournai.

dat hij wegens reformistische sympathieën op de vlucht zou zijn geweest vanuit een andere streek in de Zuidelijke Nederlanden, zijn daar evenmin bewijzen voor. Dit lijkt alleen maar plausibel omdat hij met een plaatselijke, welstellende schone huwde, waarvan geweten is dat ze uit een calvinistisch-gezinde familie stamde.

Hoedanook werd Louis, mede dankzij dit huwelijk, een belangrijk personage in de streek. Niet alleen exploiteerde hij als landbouwer ettelijke hectaren cijnsgronden en bezat hij een eigen huis, maar hij zou bovendien zijn leven lang een carrière als schepen uitbouwen. Weduwnaar geworden, hertrouwde hij met een rijke weduwe die ook nog eens 22 jaar jonger was. Toen in de Franse bijdrage aan de Dertigjarige Oorlog (1635-1648) en de aanloopperiode naar de Devolutieoorlogen, militaire plunderingen hand in hand gingen met economische crisissen en pestepidemieën, zagen zijn zonen uit beide huwelijken zich verplicht, in een poging om te ontsnappen aan hun schuldeisers, het hele van hun ouders geërfde patrimonium van de hand te doen.

**Figuur 3** Stamboom van Denis Bethune

DENIS BETHUNE (° vóór 1650 + vóór 1700 ?) ∞ Catherine Bardoel (?)

1. Pierre (° 1672 + 1735) ∞ Marie-Thérèse Quiébé (°1689 + 1724)
2. Jean (° 1673)
3. Antoine (° 1674 + 1689)
4. Elisabeth (° 1676 + 1758) ∞ Marc-Antoine Leblanc (° 1684 + 1737) :  
4 kinderen waaronder :  
2. Margarethe-Elisabeth (°1712 +1786) ∞ Augustin Pouchain (?)
5. François (° 1680)
6. Marie-Jeanne (° 1683 + 1684)

Bron : DE BETHUNE, 2005 : 26.

In welk jaar kleinzoon Denis Bethune (DE BETHUNE, 2005 : 69-92) - voortaan zonder voorvoegsel "de" - precies geboren werd, weten we niet. Maar feit is dat hij in 1671 in Bossuit huwde met Catherine Bardoel, een niet-onbemiddeld meisje uit Helkijn, waar hij na zijn huwelijk ging wonen om er te werken als landbouwer op cijnsgronden waarover zijn schoonvader beschikte. Het koppel kreeg zes kinderen, waarvan Pierre de oudste was.

Tijdens de oorlog van de Augsburgse Liga (1689-1697), de laatste en dodelijkste in een hele reeks oorlogen die de Franse zonnekoning Louis XIV voornamelijk op het Vlaams-Henegouws grondgebied kwam uitvechten, was Helkijn ongetwijfeld de meest geteisterde gemeente van de streek tussen Leie en Schelde. De Franse troepen kwamen er herhaaldelijk "kamperen" : hun plunderingen zorgden er voor misoogsten, hongersnoden en daaruit voortvloeiende epidemieën, waardoor kleine keuterboeren als Denis nauwelijks het hoofd boven water konden houden.

Zijn jongste schoonbroer Jan Bardoel, verliet in die periode Helkijn om zich te gaan vestigen in Lille, een stad die zich dankzij een opbloeiende textielnijverheid economisch geweldig aan het ontplooiën was. Tegen 1699 werd "Jean" er geregistreerd als poorter van de stad, werkzaam als "*domestique*" bij een in de stad gevestigde "*marchand*", en verwierf hij meteen zoals gebruikelijk was de Franse nationaliteit. In 1713 zou hij dat werken in dienst van diverse handelaars inruilen voor een aanstelling als "makelaar".

## 5.2 Pierre Bethune, kruidenier in Lille

Nog vóór 1700 volgde Pierre Bethune (DE BETHUNE, 2005 : 93-115), samen met zijn zus Elisabeth, oom Jan naar Lille. Zij zouden in hun ongehuwde oom een steun en toeverlaat vinden tot aan zijn dood in 1725. Pierre kon onmiddellijk aan de slag als "*garçon*" bij gevestigde handelaars, waar hij voldoende warenkennis opdeed om reeds in 1703 een aanvraag in te dienen voor het beroep van goederenmakelaar. Hij oefende dit beroep slechts enkele jaren uit, want gebruikte het als sociale springplank om samen met zijn zus een zelfstandige kruidenierszaak op te starten. Na haar huwelijk met de zoon van een chirurgijn uit Montpellier, Marc-Antoine Leblanc, zelf ook handelaar in kruiden, werd de zaak nog enkele jaren verdergezet, maar in 1715 werd de vennootschap ontbonden.

Vanaf toen bekommerde Elisabeth zich om haar vier kinderen en legde ze zich volledig toe op de zaak van haar man, die ze na diens dood nog twintig jaar lang zou verderzetten. Pierre van zijn kant begon een eigen kruidenhandel en trouwde twee jaar later, op z'n vijfenveertigste, met Marie-Thérèse Quiébé, achtentwintig jaar oud en dochter van een erg welstellende wolkammer. De man liet bij zijn dood in 1728 immers een fortuin ter verdeling na, waarvan de dertien huizen in het centrum van Lille slechts een derde van het totaal uitmaakten. Enkele weken na z'n huwelijk kocht Pierre zich het poorterschap van Lille waardoor hij Fransman werd. In de loop van de volgende zeven jaren, zette zijn vrouw zes kinderen op de wereld waarvan er drie als zuigelingen stierven. Dit hoge zwangerschapsritme vergde blijkbaar te veel van haar krachten, want zij overleefde



de het kraambed van de jongste niet. Weduwnaar geworden met drie kleine kinderen, waarvan de oudste nog géén vier jaar oud was, huurde hij twee meiden in die zich om de kinderen bekommerden. Nadat ook zijn dochttertje Jeanne-Thérèse als kind overleden was, bleven hem enkel zijn twee zonen Pierre-François en Jean-Baptiste over.

**Figuur 4** Stamboom van Pierre Bethune

PIERRE BETHUNE (° 1672 + 1735) ∞ Marie-Thérèse Quiébé (° 1689 + 1724)

1. Marie-Thérèse (° 1718 + 1719)
2. Marie-Elisabeth (° 1719 + 1720)
3. Pierre-François (° 1721 + 1800)
4. Jean-Baptiste (° 1722 + 1791)
5. Jeanne-Thérèse (° 1723 + 1732)
6. Gilles-Ignace (° 1724 + 1724)

Bron : DE BETHUNE, 2005 : 26.

In het contra-reformistisch nest dat Lille in die tijd geworden was, ontpopte Pierre zich als vurig christen die actief betrokken was in allerlei confrerieën. En al had hij tegenslag in zijn persoonlijk leven door op vijftien jaar tijd én zijn vrouw én vier van zijn kinderen te verliezen, op zakelijk vlak was zijn kruidenhandel een groot succes. Hij voerde die vanuit een ruim handelshuis, dat hij huurde in de Rue Neuve. Toen hij stierf in 1735, had hij de voogdijschap voor zijn minderjarige zonen nog zelf per testament kunnen regelen. Hij kende die toe aan zijn schoonbroer Marc-Antoine Leblanc, die zich voor iedere belangrijke beslissing met raad en daad moest laten bijstaan door Nicolas Marissal, zoon en opvolger van de handelaar waarbij Pierre zoveel jaren vroeger zijn beroepsleven was begonnen.

Zijn nalatenschap bevatte, naast een aanzienlijke voorraad goederen, slechts de inboedel van het winkelhuis, waaronder zich vooral meubelen, huislinnen en een tinnen servies bevonden. In de inventaris van de successie waren evenwel vijf huizen in Lille opgenomen, met name de drie huizen die zijn kinderen hadden geërfd van hun grootvader Quiébé en de twee die hun oom André Bonnier voor hen had gekocht bij de uitvoering van de testamentaire wilsbeschikking van Alexandre Bonnier, een broer van zijn vader, die als handelaar in Spanje ongehuwd overleden was.

**Figuur 5** Stamboom van de familie Quiébé

ALEXANDRE QUIÉBÉ (° 1641 + 1728) ∞ Elisabeth Legrand (° 1656 + 1722)
1. Adrien (° 1674 + 1751)
2. Marie-Jeanne (° 1667 + 1697) ∞ André Bonnier (° 1674 + 1737)
1. Jean-Baptiste (° 1698)
2. Pierre-François (° 1700)
3. Jacques-Alexandre (+ 1722) ∞ Marie-Thérèse de Bailleul (+ 1729)
8 kinderen waaronder :
5. Alexandre (° 1716 + 1791)
4. Angélique-Rosa (° 1680) ∞ Gilles BONNIER (+ 1746) :
8 kinderen waaronder :
1. Marie-Jeanne (° 1701 + 1742) ∞ Vincent-Antoine Falligan (° 1704 + 1787)
8. Alexis-Joseph : abbé (° 1717 + 1799)
5. Marie-Françoise (° 1683 + 1759)
6. Jean-Baptiste (° 1683)
7. Marie-Thérèse (° 1689 + 1724) ∞ Pierre BETHUNE (° 1692 + 1735)

Bron : DE BETHUNE, 2005 : 340-341.

Op het moment dat Pierre stierf, waren zijn zonen Pierre-François en Jean-Baptiste respectievelijk veertien en twaalf jaar oud. Hun voogd besliste dat ze zouden blijven wonen in het handelshuis Rue Neuve dat hij verder huurde, onder toezicht van Antoinette Lecerq, één van de dames die Pierre bij het overlijden van zijn vrouw in dienst had genomen. De handelszaak liet hij verder runnen door Pierres voormalige "*commis*" Emmanuel De Turck. Leblanc stierf echter korte tijd nadien, in 1737, waardoor de situatie voor de jongens drastisch zou veranderen. De schepenbank van de stad Lille kende de voogdij-schap nu immers toe aan de handelaar-spinner André Bonnier, hun oom langs moeders-zijde. Wegens zijn drukke bezigheden zag de man zich helemaal niet opgewassen tegen zo'n taak. Hij besliste daarom alles te verkopen, verbrak de contracten met Emmanuel en Antoinette, en stuurde de wezen op "*pension*" : Pierre-François in Rouen en Jean-

Baptiste in Lille, bij kozijn Vincent-Antoine Falligan, gehuwd met Marie-Jeanne Bonnier, dochter van een andere tante langs moederszijde (DE BETHUNE, 2005 : 117-118).

In tegenstelling tot wat er testamentair was bedisseld in 1735, nl. dat de jongens meerderjarig zouden worden verklaard op hun vijfentwintigste, liet Bonnier de voogdijschap om de een of andere onduidelijke reden opheffen in 1744. Dankzij zijn goed beheer beschikten de jongens als jonge twintigers op dat moment reeds over een aanzienlijk patrimonium. Bij de dood van oom Leblanc in 1737 had de openbare verkoop van de zaak van hun vader immers zo'n 46605.16 Fl.ct opgebracht. Een deel van dat geld had Bonnier in beheer gekregen om aan de wezen mee te geven "*lorsqu'ils prendront établissement*" bij hun start in het leven, en dat bedrag was inmiddels met een derde aangegroeid tot 13788 Fl.ct. Met de rest van de opbrengst van het handelsfonds had hij zes huizen gekocht op het grondgebied van Lille, 31 hectaren gronden en een stadsrente van 6125 Fl.ct afgesloten die 4,5 % per jaar opbracht. Daarnaast hadden ze, zoals gezegd, huizen geërfd van Alexandre Bonnier én een zesde van het fortuin van grootvader Alexandre Quiébé in een grootteorde van 7441.17 Fl.ct. Van het bedrag ter vereffening van de geleidelijke liquidatie van de zaak van Quiébé, die opliep tot 5982.13 Fl.ct, had Bonnier nog een huis in Lille en landerijen in Camphin gekocht (DE BETHUNE, 2005 : 123-124). De broers startten dus allesbehalve onbemiddeld in het leven.

### 5.3 Pierre-François-Joseph Bethune, seigneur de Beaurepaire

In het handelsbestand komt regelmatig één of ander exploit van Pierre Bethune ter sprake. Ik sta even stil bij deze oudere broer van Jean-Baptiste, omdat de man na hun scheiding een heel eigen levensweg zou volgen en de familie veel bekommernissen bezorgen. Oom Bonnier twijfelde aan zijn verstandelijke vermogens en in de familiechronieken wordt hij beschreven als "wispelturig, impulsief, naïef, koleriek en vaak neerslachtig". Hedendaagse medici herkennen in die symptomen manisch-depressieve aanvallen, zodat hij vermoedelijk aan een bipolaire stoornis leed.

Het liep in ieder geval reeds goed fout met Pierre (DE BETHUNE, 2005 : 119-145) - zoals hij door zijn familieleden werd genoemd - tijdens zijn tienerjaren : hij leerde niet goed, kon niet schrijven zonder spellingsfouten en toen voogd Bonnier hem na de dood van oom Leblanc op commerciële stage bij een weduwe in Rouen stuurde, hield hij het daar slechts zes weken uit. Terug in Lille werd hij op pension gestuurd bij opeenvolgende kruideniers zonder veel succes, tot hij er in 1741 de brui aan gaf en onderdak vond bij

zijn tante Marie-Françoise Quiébé. Drie jaar later werd de voogdij opgeheven en kreeg hij een klein fortuin ter beschikking. Pierre zou erin slagen dat vermogen door zijn impulsieve beslissingen binnen de kortste keren te verspelen.

Om te beginnen oefende hij géén beroep uit. Toen Jean-Baptiste zich in Kortrijk ging vestigen, probeerde hij Pierre uit als factor in Lille voor z'n linnenhandel, maar dat vlotte niet echt. Om hem bezig te houden, kocht Jean-Baptiste loodblokken aan in Engeland op basis van "*compte à demi*", waar hij Pierre een bestemming liet voor zoeken. Na een paar pogingen werd dat experiment stopgezet, wat geen verdere commentaar behoeft. Geregeld koesterde Pierre grootse plannen om zelf een linnenhandel, een groothandel in kruiden of een kantwinkel op te starten, maar gezien we daar verder weinig van horen, moet ook dat hetzij niet zijn doorgegaan, hetzij geen succes zijn geweest.

Wat hij wel deed was, vanuit een obsessie om aan liefdadigheid te doen, om de haverklap grote sommen geld "lenen" aan mensen die dat nooit konden terugbetalen om bijvoorbeeld, in de voetsporen van Joseph Van Dale, armenscholen op te richten. Het zou hem in 1761 wél de eerbiedwaardige functie van "*marquillier*" <sup>4</sup> in een parochie van Lille opleveren, een titel waar hij prat op ging omdat deze veelal naar "*gens d'épée et de noblesse*" ging. In deze periode had hij zich geassocieerd met Hyacinthe Catteau, een wijnboer uit Reims, die van tijd wat linnen kocht bij J.Bte Bethune. Catteau sukkelde van de ene miserie in de andere door het gebrek aan inzet en de onkunde van Pierre, zodat hij zodra het kon de sociëteit liet ontbinden. Het avontuur had hem toen reeds 3000 Lb.ts (± 1633 Fl.ct) verlies opgeleverd <sup>5</sup>.

Bovendien had Pierre van tijd aanvallen van pure grootheidswaan, die hem veel geld kostten. Zo verhuisde hij na de dood van zijn tante in 1759 naar een immens huis in Lille, dat hij prachtig liet vernieuwen en herinrichten. Twee jaar later kocht hij zichzelf in Warneton <sup>6</sup> een heuse "*seigneurie*" van een kleine vier hectaren groot en voorzien van het recht "*d'établir un bailli et amman, haute, moyenne et basse justice avec gens de loi empruntés du château de Warneton*" waarvan het een leen was. Allicht had hij zich daar ernstig misrekend, want het jaar daarop moest hij zo'n 35 % van zijn patrimonium verkopen om aan z'n verplichtingen te kunnen voldoen. Nauwelijks twee jaar later schreef hij opnieuw dat hij zijn schulden niet meer kon betalen, waarop kozijn Pouchain aan Jean-Baptiste de raad gaf z'n broer onder curatele te plaatsen. Pierre was woedend en dreigde voortvarend alle contact met de familie te verbreken. Het verplichtte hem echter wel

---

<sup>4</sup> Een soort koster of kerkmeester die verantwoordelijk was voor het bijhouden van de registers van de armen die door de pastoor van de parochie werden onderhouden.

<sup>5</sup> Catteau H., Reims, IC.341.14.11 periode 26.6.1760 - 28.12.1763.

<sup>6</sup> Warneton : in Henegouwen, nu gefusioneerd met Comines.

zijn heerlijkheid in 1766 terug te verkopen aan een schepen van Warneton, die reeds belast was met de exploitatie ervan. Maar de titel van "*Seigneur de Beaurepaire*", zo had hij laten stipuleren in het contract, wou hij zijn leven lang behouden.

Niet dat hij die huizen kocht om er zich een thuis in te vestigen, want door zijn onrustige natuur zwierf hij van de ene locatie naar de andere. Reeds terwijl hij inwoonde bij zijn tante, had hij voortdurend crisissen van neerslachtigheid, waarbij hij dan iedereen liet weten zich te willen "terugtrekken" uit de wereld. Bij iedere depressie ging hij op zoek naar een klooster waarin hij op retraite kon gaan en deed dat voor het eerst effectief in 1746, toen hij naar Namur trok en er op pension ging in het kluizenaarsklooster van de ongeschoeide karmelieten Saint-Désert de Marlagne. Daar bleek al snel dat hij het strenge leefregime helemaal niet aan kon en keerde hij een jaar later bij z'n tante terug. Sukkelend van de ene aanval in de andere, smeedde hij telkens nieuwe plannen die hem ofwel door de familie uit het hoofd werden gepraat, ofwel afgewimpeld werden door de instelling waar hij postuleerde.

Na de dood van tante Quiébé begon hij aan een nagenoeg nomadisch bestaan, verhuizend van abdij of klooster naar pastorij of burgerlijk logies, dat hem tussen 1760 en 1770 op z'n minst op vier adressen in Lille caseerde en daarna tot 1788 nooit langer dan anderhalf jaar op diverse locaties verspreid over de Zuidelijke Nederlanden en Frankrijk. Overall hing hij de "*grand seigneur*" uit, zwaaiend met zijn adellijke titel. Maar ondertussen bedelde hij zich wel een bestaan bijeen door via zakenkennissen zijn broer "leningen" af te luizen <sup>7</sup>. Jean-Baptiste, en na zijn dood diens kinderen, zouden hem trouwens gedurende de laatste vijftien jaar van zijn leven gewoonweg onderhouden via een jaarlijkse rente.

Die rusteloze omzwervingen hadden ook te maken met zijn onmogelijk temperament. Door zijn eigenzinnigheid en koppigheid joeg hij vroeg of laat iedereen tegen zich in het harnas, zodat mettertijd al zijn "vrienden" hem de rug toekeerden. Zelfs de relatie met Maricourt - zijn integere zakenbeheerder in Lille die vooral in de jaren 1780 vaak correspondeerde met Jean-Baptiste toen Pierre hem zelf niet meer durfde te schrijven om geld te vragen - blies hij op, hem beschuldigend van verduistering <sup>8</sup>.

Trouwen zag hij aanvankelijk niet zitten <sup>9</sup>, maar toen hij in de jaren 1760 van gedacht veranderde en dringend op zoek ging naar een geschikte partner, werkte hij een hele

---

<sup>7</sup> vb. Maricourt, Lille, 15.1.1782 (IC.343.12.1) - Roche Frères, Lyon, 16.6.1787 en 12.9.1789 (IC.343.14.8) - Pinchart, Reims, 14.8.1782 (IC.343.20.19).

<sup>8</sup> Maricourt, Lille, correspondentie van 1780 tot/met 1784 (IC.343.12.1).

<sup>9</sup> Het aantal celibatairen was in die tijd in West-Europa zeer groot. In Frankrijk liep het percentage ongehuwden op het einde van de 18e eeuw op tot 14 % (VANDENBROEKE, 1986 : 39 en grafiek 6).

reeks kandidates af zonder succes. Van één vrouw is geweten dat haar vader hem misschien wel zag zitten, maar de dame in kwestie absoluut niet. Een zekere Demoiselle Degryse uit Kortrijk interesseerde hem in het bijzonder. Hij kende haar reeds van 1753 toen zij postuleerde voor een betrekking als gouvernante bij z'n kozijn abbé Bonnier, en bleef haar benaderen tot in 1765. Na al die weigeringen, inclusief van een weduwe en *"une boiteuse d'humeur assez capricieuse, mais le père gros négociant"*, gaf hij de idee omstreeks 1768 dan maar ontgoocheld op.

Moegestreden bleef hij de laatste tien jaren voor zijn dood constant in Marseille wonen. Hij stierf er in mei 1800, totaal berooid. In zijn hele leven had hij niets opgebouwd en feitelijk géén enkele onderneming tot een goed einde gebracht.

## 5.4 Jean-Baptiste-Joseph Bethune, emigrant naar Kortrijk

Jean-Baptiste Bethune (DE BETHUNE, 2005 : 147-194), daarentegen, was uit héél ander hout gesneden dan zijn broer. Zijn basisopleiding door twee privéleraren op pension in Lille bij kozijn Falligan verliep moeiteloos. En toen die succesvol was afgerond, stuurde voogd André Bonnier hem in juli 1739 naar Reims in de leer bij een vriend van hem, zoals in die tijd gebruikelijk was in koopmanskringen, om er de knepen van het handelsvak te leren. De man in kwestie, Nicolas Hurtault, stond er hoog aangeschreven als wijnhandelaar, maar hij verkocht daarnaast lokale wollen fabricaten én aanzienlijk wat linnen, zodat zijn stagiairs bij hun commerciële vorming meteen een specifiek beroep konden kiezen. Na een proefperiode van drie maanden werd Jean-Baptiste als *"apprenti"* aanvaard : hij zou er samen met een koppel jeugdvrienden uit Lille - zonen Dehem en Aubry - de volgende zeven jaren niet alleen zijn opleiding tot negotiant voltooien, maar er bovendien een grondige kennis van linnen stoffen verwerven.

Jean-Baptiste ontpopte zich als een evenwichtige pragmatische jongeman, die weliswaar bereid was om hard te werken en dit koppelde aan een oprechte religieuze overtuiging, maar ook graag profiteerde van het leven. Zo werd hij gesignaleerd op lokale bals en, in tegenstelling tot zijn oudere broer, ging hij reeds vroeg op zoek naar een levenspartner. Nauwelijks twintig in 1742 had hij daarvoor een meisje uit Lille op het oog met wie hij enige tijd correspondeerde, ondertussen plannen makend om met een zaak in Lille te beginnen. Dit werd hem echter als té voorbarig door zijn voogden afgeraden, waarna de liefde ook bekoelde. Twee jaar later maakte hij kennis met ene Demoiselle Delcourt, maar ook deze beveliging werd in de kiem gesmoord door reacties als *"un peu trop d'empressement a vouloir s'engager sy bonne heure"*. Begin 1746 overwoog hij te trouwen met Marguerite, een dochter van zijn patroon Hurtault. Al dan niet onder druk van haar fa-

milie weigerde zij echter te expatriëren naar Lille, waar Jean-Baptiste zich dacht te vestigen, en huwde het jaar daarop een advocaat uit Rethel, op slechts veertig kilometer van haar ouderlijk huis.

Hierop volgde Jean-Baptiste de raad van zijn broer Pierre om eerder iemand te zoeken in Lille of Kortrijk, het linnencentrum bij uitstek. Daar had hij Jeanne-Thérèse Van Dale opgemerkt en vroeg Pierre in de lente van 1746 contact op te nemen met een bevriende jezuïet die, als biechtvader van haar broer Adrien Van Dale, een woordje ten goede zou kunnen doen bij haar familie. Deze zou, bij monde van haar vijf jaar oudere broer Joseph Van Dale, vragen "*sa poursuite envers Mademoiselle*" enkele maanden "*jusqu'au mois de septembre*" op te schorten. Wat Jean-Baptiste ook deed, doch slechts om op 30 december schriftelijk een formeel huwelijksaanzoek aan Joseph Van Dale te sturen, vergezeld van "*la notte des biens que nous avons*". Het ware lelijk te denken dat dit de doorslag gaf, maar feit is dat het huwelijk werd ingezegend door Alexis Bonnier, kozijn van Jean-Baptiste, in de Sint-Maartenskerk te Kortrijk op 9 juli 1747. Op dezelfde dag werd ook het huwelijkscontract getekend. Daarin staat dat Jeanne-Thérèse 34000 Fl.ct in toiles als bruidsschat inbracht, terwijl Jean-Baptiste enerzijds 12000 Fl argent de Lille meebracht en de totaliteit van zijn bezittingen in Lille en omstreken ter waarde van 39250 Fl argent de Lille. Omgerekend in Fl.ct<sup>10</sup> kwam dit samen neer op 34878 Fl.ct, zodat beide echtelieden ongeveer hetzelfde kapitaal in de gemeenschap investeerden<sup>11</sup>.

Het koppel installeerde zich, mits betaling van een pensioengeld van 600 Fl.ct per jaar, "*y compris le vin, fraix de linge et autres*", in het huis van Joseph Van Dale in de Handboogstraat met zicht op de Broeltorens. Hierin was ook de stoffenhandel gevestigd, die hij van hun overleden vader Van Dale had geërfd en reeds meerdere jaren uitbaatte met de hulp van zijn zus. Van Dale moest er reeds onderdak verlenen aan de Duc de Chevreuse, gezien de stad - voor de zesde keer in minder dan een eeuw sinds 18 mei 1744 onder Franse bezetting - niet alleen als standplaats voor de troepen van Louis XV moest fungeren maar hun officieren ook moest zien te logeren bij particulieren. Het zou duren tot 1748 vooraleer ze zouden vertrekken, maar met de ongemakken van de bezetting viel het dit keer, in vergelijking met die van de 17e eeuw, redelijk mee. Een en ander had blijkbaar weinig impact op het dagelijks leven van een Kortrijkse negotiant, want Jean-Baptiste verwierf nog géén maand na zijn huwelijk het poorterschap van de stad en kon er samen met zijn vrouw en schoonbroer quasi ongehinderd aan de slag.

---

<sup>10</sup> De gehanteerde koers is 72 Fl argent de Lille = 49 Fl.ct brabant, volgens de tabellen van SERRÉ, 1781.

<sup>11</sup> Deze inbreng was aanzienlijk, want een Brusselse lakenfabrikant verdiende in de periode 1737-39 per jaar ± 3180 Fl.ct (DE PEUTER, 1999 : 272) - een detailhandelaar in zijde in 1747 in Antwerpen 1000 à 2000 Fl.ct per jaar (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 24). Het Hotel du Grand Cerf dat Bethune enkele jaren later zou kopen kostte minder dan de helft daarvan (zie verder).

**Figuur 6** Jean-Baptiste Bethune senior en Jeanne-Thérèse Van Dale



Bron : Archief Bethune, Marke. Collectie Stichting de Bethune. DE BETHUNE, 2005 : 154-155.

Het was ook nodig dat hij zich in alle rust kon toeleggen op het zich perfectionneren als handelaar, want hoewel Van Dale zich had akkoord verklaard de toilehandel volledig aan specialist terzake Jean-Baptiste over te laten, had hij er toch op gestaan dat hij zich schriftelijk zou engageren de hoofdelijke verantwoordelijkheid te dragen voor eventuele verliezen op dat vlak (figuur 7).

Als derde telg uit een gezin van zes waarvan er drie als zuigeling stierven, liep de beloftevolle Jozef Van Dale <sup>12</sup> school in het college van de Jezuiten, maar dat had hij wegens de zwakke gezondheid van zijn vader Jean-Baptiste op vijftienjarige leeftijd moeten opgeven, om de man bij te staan in zijn zaken : een tamelijk belangrijke stoffenwinkel in het centrum van de stad Kortrijk. Hij ontwikkelde zich tot een nauwgezet en gewetensvol handelaar die via zijn beroep voortdurend werd geconfronteerd met de armoede en ongeletterdheid van de kleine wevers wier linnen hij kocht. Zijn oprechte verontwaardiging hieromtrent zou zijn verdere leven bepalen.

Toen in 1735 zijn vader, en enkele maanden later ook zijn moeder overleed, stond hij als negentienjarige aan het hoofd van het bedrijf, dat zijn vader op zijn beurt reeds had geerfd van zijn vader Joachim Van Dale, die het ergens in de tweede helft van de 17e eeuw had opgestart. Twaalf jaar lang zou hij dat plichtsgetrouw met een opmerkelijke competentie runnen, tot hij bij het huwelijk van Jeanne-Thérèse in Jean-Baptiste een geschikte opvolger zag voor de zaak. Jozef koesterde immers reeds jaren de wens priester te wor-

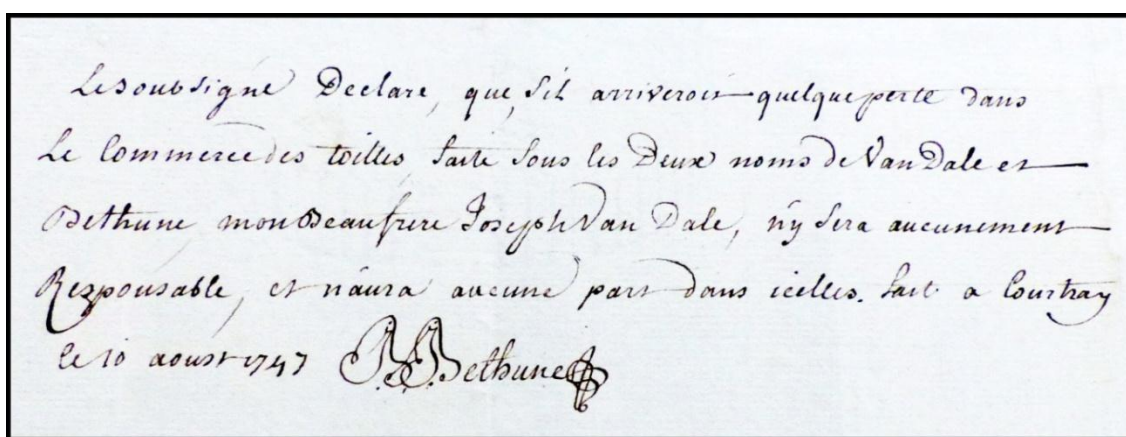
---

<sup>12</sup> Compilatie uit DE BETHUNE, 2005 : 195-218 - MADDENS, 1990 : 266, 272-273, 328 en GERMONPREZ, s.d. : 27-29.



den zoals zijn oudere broer Adrien <sup>13</sup>, maar zijn zus bleef zich daar hardnekkig tegen verzetten. Zij vreesde dat haar man nog lang niet in staat was die zaak zelfstandig te runnen. Daarom associeerden de mannen zich onder de naam "Van Dale & Bethune" in augustus 1747, waarbij Jean-Baptiste grotendeels de verantwoordelijkheid voor het bedrijf op zich nam en Jozef het zakendoen steeds meer overliet aan z'n schoonbroer. Ondertussen hield hij zich bezig met het beheer van de schatkist van de broederschap van het Heilig Sacrament en reorganiseerde hij de zieltogende armenschool op de Kortrijkse Grote Markt.

**Figuur 7** Verantwoordelijkheidsverklaring van J. Bte Bethune dd. 10 augustus 1747



*Le soussigné Declare, que, si il arriveroit quelque perte dans  
 Le commerce des toilles, faite sous les Deux noms de Van Dale et  
 Bethune mon beaufrere Joseph Van Dale, ny sera aucunement  
 Responsable, et n'aura aucune part dans icelles. fait a Courtray  
 le 10 aoust 1747 J. B. Bethune*

Bron : Archief Bethune, Marke. Privé-archief ACM 0320.

Eind 1753 vertrok Jozef Van Dale dan tóch richting seminarie, ondanks de koppige tegenstand van zijn zus, en liet de zaak officieel over aan z'n schoonbroer. Aanvankelijk was dat geen onverdeeld succes, want Jean-Baptiste koesterde de ambitie zich voortaan méér te richten op handel met Frankrijk en nam daarbij weleens onverantwoorde risico's. Bovendien weigerde hij obstinaat uit pure gierigheid hulp te nemen. Zonder "commis" en niet eens een "apprenti", probeerde hij alles met enkel z'n vrouw aan z'n zijde te klaren. Zij had evenwel de handen vol met de kinderen, want tussen 1750 en 1762 zou zij er zes op de wereld zetten waaronder een tweeling, zodat Jozef in een brief met aandrang aanraade hulp te nemen, al was het in de vorm van een winkeljuffrouw, opdat hun boetiek er wat minder slordig bij zou liggen.

<sup>13</sup> Adrien Van Dale was inmiddels onderpastoor van de O.L.Vrouwkerk in Kortrijk (DE BETHUNE, 2005 : Genealogie Van Dale 347-349).

**Figuur 8** Jozef Van Dale (° 1716 + 1781)

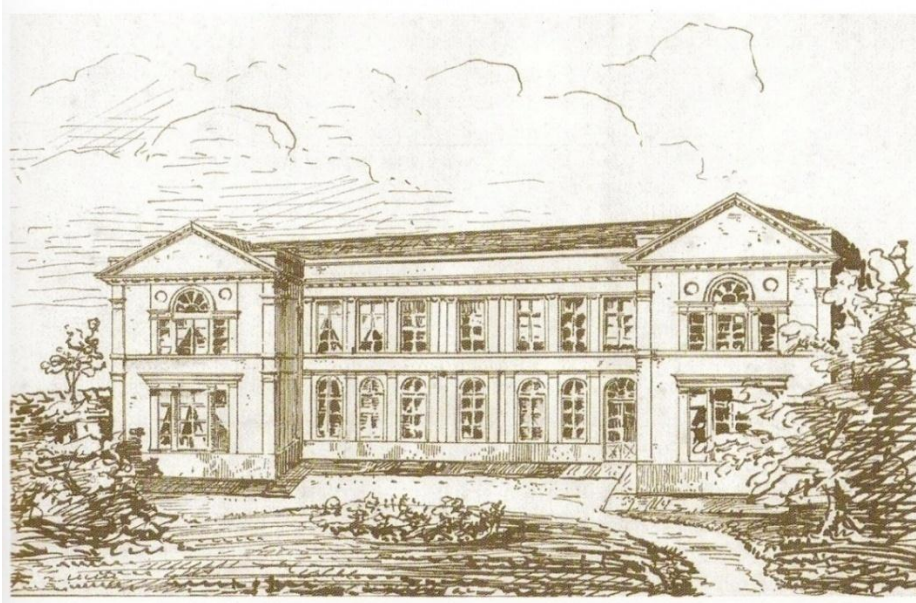


Bron : Archief Bethune, Marke. Privé-archief ACM 03A - 401.

Na zijn opleiding theologie aan de universiteit in Douai en nadien aan het Groot-Seminarie van Tournai, werd Jozef intussen priester gewijd eind 1757. Vier jaar later stichtte hij een congregatie van broeders, binnen de seculiere tak van de derde orde van St. Franciscus, die zich in eerste instantie zou toeleggen op het bestrijden van armoede door het bijbrengen van kennis. Hoewel zij ook linnen weefden en zieken bezochten, was onderwijs hun hoofddoel. Later zou hij de strijd tegen de bedelarij aanbinden en o.a. het initiatief nemen om in Kortrijk een Armenkamer op te zetten. Hij overleed in 1781 maar zijn congregatie vond elders navolging en overleefde de Franse Revolutie tot vandaag.

Eens Jean-Baptiste de zaak in handen had genomen, nam ze evenwel gestaag uitbreiding. De handel werd voortaan gevoerd vanuit een groot herenhuis dat Bethune had gekocht in de Leiestraat. De tuin ervan paalde aan het stadhuis en dus lag het in volle centrum van de stad. Het huis, met vier bijgebouwen die uitgaven op de Papegaaistraat, was in 1743 al eens verkocht geweest door de voormalige eigenaar Mathieu-Xavier de Ghellinck de Nockere aan ene Jean Six, die twee jaar nadien overleed. Zijn weduwe had, om te kunnen overleven met een trits minderjarige kinderen, het huis omgevormd tot hostellerie onder de naam "*Hotel du Grand Cerf*" (figuur 9). Tijdens de Oostenrijkse Successieoorlog had zij daar behoorlijk haar kost mee verdiend, maar nadien gingen de zaken slabakken, zodat ze zich uiteindelijk verplicht zag het huis te verkopen.

**Figuur 9** Het “Hotel du Grand Cerf” in de Leiestraat te Kortrijk (1e helft 18e E - 1964)



Bron : DE BETHUNE, 2005 : 165.

Jean-Baptiste wist er de hand op te leggen op 5 november 1756 voor 13941.17 Fl ct. Dat was véél geld gezien er nogal wat kosten aan waren, maar na verloop van tijd zou het een prima investering blijken te zijn <sup>14</sup>. Hij moest er wel drie huizen in Lille en een kleine hoeve in Mons-en-Bareul <sup>15</sup> voor verkopen, want de groei van de zaak slorpte in die tijd alle fondsen op. Met de nodige herstellingen en enkele verbouwingen zou het hem in totaal 18642.15 Fl.ct kosten : een heuse aderlating, die hij opving door het huis te be-meubelen met afdankertjes van zijn tante Leblanc en andere Rijselse familieleden. Via de Deule en de Leie liet hij ze voor een zacht prijsje naar Kortrijk verschepen door Pélagie, een voormalige dienstmeid van kozijn Pouchain, die inmiddels schippersvrouw was geworden.

Nadat ze in mei 1757 waren ingetrokken in hun nieuwe huis, leefde Jean-Baptiste voor zijn zaak en zijn familie en bouwde het bedrijf stap voor stap uit tot één van de belangrijkste van de stad. De twee jongste kinderen stierven helaas reeds als zuigelingen en Marie-Jeanne, hun tweede dochttertje, overleefde een forse griep op haar negende niet. De oudste dochter Marie-Thérèse ging op pensionaat bij de Ursulinen, eerst in Lille en daarna in Amiens, waar ze een prima opleiding kreeg. Hoewel er nog een andere aanbieder uit Valenciennes kwam opdagen, huwde ze met François-Xavier van den Peere-

---

<sup>14</sup> Het huis werd vernieuwd door François Van Ruymbeke in 1798-1799, verkocht in 1901 en afgebroken in 1964.

<sup>15</sup> Département du Nord : dorp in de omgeving van Lille.

boom, een rijke man uit Ieper die, ondanks rechtenstudies, sinds 1769 voor de linnenhandel had gekozen. Als lijnwaadnegotiant kwam hij geregeld bij Bethune over de vloer en leerde zo Marie-Thérèse kennen. Ze kregen zes kinderen, die op hun beurt voor nageslacht zouden zorgen dat carrière maakte in de allerhoogste kringen van ministers van staat tot bisschoppen. Marie-Rose, de tweelingzus van Jean-Baptiste jr. (die ik hierna behandel onder 5.5), ging aanvankelijk ook bij de Ursulinen in Amiens op kostschool, maar beëindigde haar opvoeding in de cisterciënzerabdij van Marquette <sup>16</sup>. Als bijzonder knap meisje - getuige een bewaard schilderij op het kasteel van Marke - diende ze de aanbidders bij bosjes van zich af te slaan. Daaronder bevonden zich o.a. Jean-Baptiste Barrois, de zoon van een bevriende linnenhandelaar uit Lille <sup>17</sup> en A.J. Deramaix uit Ath, ook iemand waar Bethune geregeld zaken mee deed. Zij had haar hart echter verpand aan Pierre Goethals, broer van Jacques Goethals-Vercruysse - de bekende Kortrijkse kroniekeur - en linnennegotiant in Kortrijk, die de interesse voor politiek in de familie zou introduceren (VANCOLEN, 1968-1969 : 80). Pierre stierf relatief jong in 1803, maar tegen dan hadden zij acht kinderen.

Lang vóór het huwelijk van Marie-Rose in 1784 werd Jeanne-Thérèse Van Dale ziek en stierf op 21 april 1776. Jean-Baptiste treurde vijf dagen en nam toen het beleid van de zaak weer stevig in handen. De tweeling was nog minderjarig zodat schoonbroer François-Xavier van den Peereboom en Dominique Vercruysse, vriend des huizes en schepen te Kortrijk, tot voogden werden aangesteld. De inventaris van alle bezittingen van het koppel Bethune-Van Dale werd opgemaakt en bedroeg 298007 Fl.ct. Hun huwelijkscontract voorzag dat bij overlijden van één van beide partners de helft van het gemeenschappelijk bezit naar de kinderen zou gaan. Zodoende kregen de drie nog in leven zijnde kinderen, na aftrekking van de kosten, elk 45414 Fl.ct en hield Jean-Baptiste 125423 Fl.ct voor zich over. De voorraad toiles werd op dat moment op 131016 Fl.ct geschat.

In oktober 1780 richtte hij dan met zijn zoon de handelsvennootschap "Bethune & Fils" op en groeiden de Bethunes in versneld tempo verder uit tot de belangrijkste linnenhandelaars van de stad. Junior was een dynamische jongeman die meer en meer de leiding van het bedrijf op zich nam zodat zijn vader geleidelijkaan zijn activiteiten kon afbouwen. Hij trad voortaan meer op als raadgever en stelde zich vanaf 1785 veeleer ter beschikking als "*commis*", getuige het terug voorkomen van zijn kenmerkend handschrift in de *copie-lettres* dat daar sinds 1766 nagenoeg volledig uit verdwenen was. Op 1 mei 1787, nadat hij reeds een jaar werd geplaagd door jicht, liet hij de zaak tenslotte vol-

---

<sup>16</sup> Kleine gemeente op een viertal kilometer van Lille.

<sup>17</sup> Cfr. de brieven van J. Bte Thomas Barrois, Lille, dd 23, 26 en 31.12.1778 (I.C. 342.7.51).

ledig over aan zijn zoon. Zij werd toen begroot op 230000 Fl.ct, wat zeven keer méér was dan haar waarde veertig jaar voordien toen papa Bethune er zijn eerste stappen in zette.

**Figuur 10** Stamboom van Jean-Baptiste Bethune senior

JEAN-BAPTISTE-JOSEPH BETHUNE	∞	JEANNE-THÉRÈSE VAN DALE
° Lille 21.7.1722 + Kortrijk 13.6.1791		° Kortrijk 14.10.1721 + Kortrijk 21.4.1776
-----		
1. Marie-Thérèse (° Kortrijk 1750 + Ieper 1812)		
∞ François-Xavier van den PEEREBOOM (° Ieper 1741 + Ieper 1826)		
- 6 kinderen		
2. Marie-Jeanne (° Kortrijk 1753 + Lille 1762)		
3. Marie-Rose (° Kortrijk 1757 + Kortrijk 1825)		
∞ Pierre-Joseph GOETHALS (° Kortrijk 1763 + Kortrijk 1803)		
- 8 kinderen		
4. Jean-Baptiste (° Kortrijk 1757 + Kortrijk 1791)		
∞ Thérèse Delebecque (° Lille 1768 + Kortrijk 1844)		
- 3 kinderen		
5. Marie-Josepha (° Kortrijk 1758 + Kortrijk 1759)		
6. Pierre-Antoine (° Kortrijk 1762 + Kortrijk 1763)		

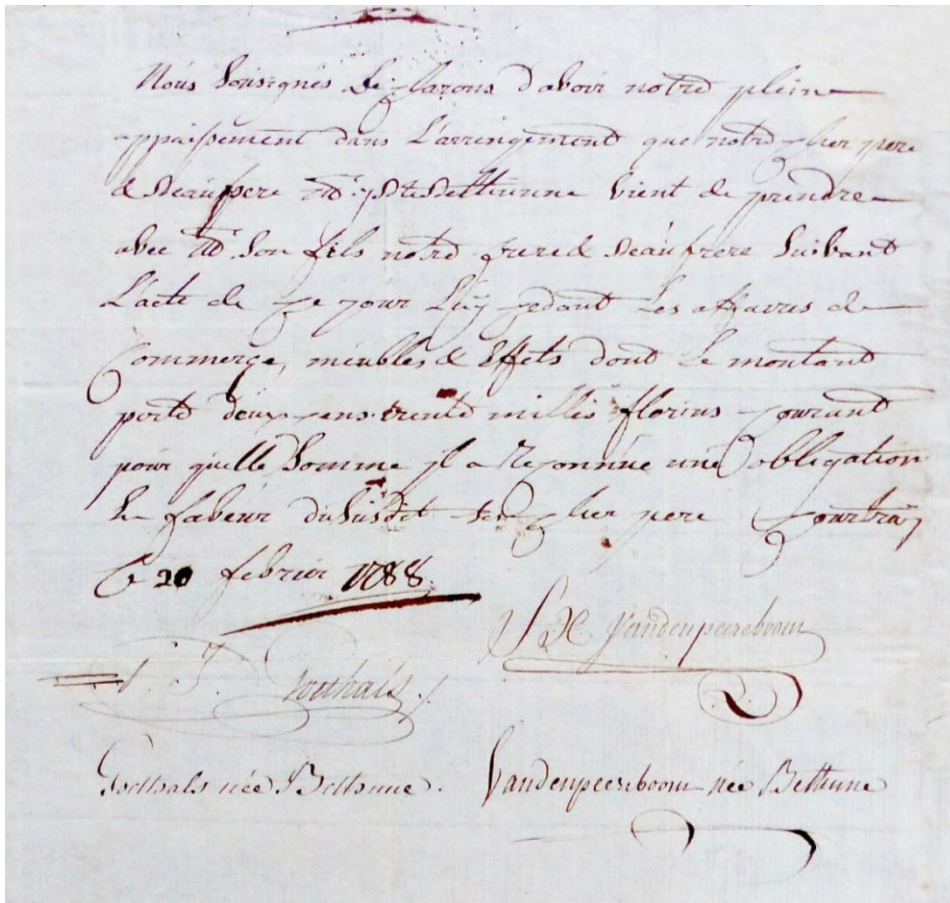
Bron : DE BETHUNE, 2005 : 27.

De overname verliep wat stroef want de zussen lagen aanvankelijk dwars. Maar met de hulp van de schoonbroers Pierre Goethals en François van den Peereboom kwamen ze tenslotte akkoord (figuur 11) mits junior twee erfelijke renten zou ondertekenen ten gunste van zijn vader : elk van 115000 Fl.ct kapitaal tegen een rentevoet van 4 %, wat neerkwam op 4600 Fl.ct rente per jaar per obligatie. In datzelfde jaar gaf hij zijn huis "*Le Grand Cerf*" met bijgebouwen voor 800 Fl.ct per jaar in huur aan zijn zoon en kocht voor zichzelf een huis in de Rijselstraat voor 9114 Fl.ct. Drie jaar later kreeg hij in september een beroerte. De dood van zijn zoon in maart 1791 brak z'n laatste restje weerstand,



want hoewel hij manmoedig zijn schoondochter probeerde te helpen met de zaak, reeds vier dagen na het overlijden de touwtjes terug in handen nam en nog tot 26 mei uitgaande brieven kopieerde in het daartoe bestemde boek, stierf hij op 13 juni van datzelfde jaar.

**Figuur 11** Akkoordverklaring door de zussen en schoonbroers met de overname van de firma door J.Bte Bethune junior, 20 februari 1788



Bron : Archief Bethune, Marke. Privé-archief ACM 0321.

De successie van vader Bethune was gezien het verloop der omstandigheden een complexe zaak en werd daarom slechts neergelegd op 23 februari 1792. De activa bedroegen volgens de Staat van Goed 354248.46 Fl.ct en bestonden voor 80 % uit renten en obligaties. Na de dood van zijn vrouw had hij zijn onroerend patrimonium immers sterk ingekrimpt. Hij bezat bij zijn overlijden in Kortrijk nog wel zijn huis in de Rijselstraat, één op de Houtmarkt, twee tuinen aan de Doornikwijk en Boomgaardstraat, plus nog twee hoeven in Rumbeke en twee huizen in Lille. Van de kant Van Dale waren er nog vier huizen in de Leiestraat, waaronder haar geboortehuis, die Jeanne-Thérèse had geërfd, en binnen de gemeenschappelijke aanwinsten viel natuurlijk "*Le Grand Cerf*". Het zou tot 1800

duren vooraleer het ingewikkeld kluwen van die successie voor de twee dochters en de schoondochter zou worden afgerond.

## 5.5 Jean-Baptiste-Antoine Bethune, "*homme du monde*" en Kortrijkzaan

Jean-Baptiste junior (DE BETHUNE, 2005 : 221-247) behoorde niet alleen tot een nieuwe generatie, maar ook tot een nieuwe tijd. Kortrijk kende in het tweede deel van de 18e eeuw immers een lange periode van vrede en stijgende welvaart, zodat zeker een rijk-luiskind zich optimaal kon ontwikkelen. Net als zijn zussen kreeg hij om te beginnen toegang tot de beste scholen van zijn tijd. Hij liep school bij de Jezuiten in hun college te Kortrijk van 1769 tot 1773, het jaar dat de orde van overheidswege werd opgedoekt. Daarna stuurde zijn vader hem aanvankelijk naar Saint-Omer om er het dubbelboekhouden te leren bij de Broeders van de Christelijke Scholen de la Salle, maar toen hij daar ten gevolge van een ruzie samen met een zestal medeleerlingen na één maand letterlijk wegliep, mocht hij zijn humaniora afmaken in het kanunnikencollege van de parochie Saint-Germain te Mons. Hij werd aanvaard als "*pensionnaire*" bij kanunnik Allard en was er graag. Niet alleen kon hij er zijn Frans perfectioneren - want dat sprak hij naar verluidt met een uitgesproken Kortrijks accent <sup>18</sup> - maar hij werd er bovendien in de gelegenheid gesteld om zich te ontwikkelen tot bijdetijdse "*gentilhomme*", die wijn dronk, een pruik droeg, zijn hemden liet plisseren, en dans- en vioollessen volgde. Zijn schoolse resultaten waren iets minder brillant, maar de kanunnik verschoonde dat bij vader Bethune door te stellen dat "*il est vrai que le cours de la poésie est extraordinairement fort cette année*".

Daarna was het wat zoeken om een geschikte stageplaats te vinden voor zijn verdere opleiding tot negotiant. Aanvankelijk leek de broer van vader Bethunes vriend François Delisle in Lille die commerciële vormingstaak op zich te willen nemen, maar wegens de aanwezigheid van diens huwbare dochter werd dit niet weerhouden <sup>19</sup>. Op voorspraak van schepen Vercruysse en van Maricourt in Lille, vond Bethune tenslotte Mr. Coiffier, een handelaar-bankier, correspondent van hem in Parijs, bereid zijn zoon onder de vleugels te nemen. De man woonde toen nog in de rue Quincampoix waar Bethune wel

---

<sup>18</sup> Zie hiervoor ook Fremont, een handelaar in Paris, die stelde dd. 24.5.1777 dat hij zelfs tijdens zijn voortgezette opleiding in Parijs moeite bleef hebben met deftig Frans praten (IC.342.13.22).

<sup>19</sup> zie ook de brieven van Delisle, Lille dd. 18 en 21.12.1775 (IC.342.8.15).

meerdere linnenhandelaars als klant had die desgevallend een extra oogje in het zeil konden houden.

De basisprijs voor het pension viel mee want bedroeg voor zes maanden 326 Fl.ct "*pour lesquels j'entends le chauffer, le loger, l'éclairer et le nourrir*", naar eigen zeggen van Coiffier, die eraan toevoegde : "*Ma manière de vivre est sobre, tous les jours au diner bonne soupe, bon bouilly, une entrée quelconque et du dessert. Le soir le plus communément la pièce de rôti, la salade ou en son lieu & place un plat de légume de la saison*". Het venijn zat evenwel in de staart, want daarbovenop kwamen allerhande onkosten die in negen maanden tijd op liepen tot 1621 Fl.ct, waaronder 820 Fl.ct voor diverse opleidingen bij meesters buitenshuis, zoals danslessen, het bijschaven van grammatica, geschiedenis, schoonschrift en rekenkunde, of rijlessen in de hoop dat de ruiterij "*me donnera un peu de hardiesse et me degagera le corps*". Vooral die lessen schoonschrift lijken mij terecht, want zijn slordig handschrift bleef tot de dag van zijn dood vaak zo goed als onleesbaar. De andere horen meer thuis bij het imago dat hij zich wenste aan te meten.

Dat imago werd ongetwijfeld voor een deel gedictieerd door wat de toenmalige Kortrijkse elite wenselijk vond voor telgen van haar *leading families*. Dit neemt echter niet weg dat hij in vergelijking met zijn vader behoorlijk snob was, tuk op materieel comfort en mode, en heel wat minder bescheiden. Uit privébriefven, opgenomen in het boek van E. De Bethune, blijkt hoe hij opkeek naar de grote *society*-figuren van zijn tijd en hun demarches op de voet volgde. Wellicht was hij niet echt spilziek, maar in tegenstelling tot zijn ouders, stond hij erop duur gekleed te gaan, hield ervan zich te omringen met luxe-objecten en gaf veel geld uit aan paarden en koetsen. Gelukkig vroeg hij, ook als volwassene, voor dure aankopen steeds het fiat van zijn vader die, al probeerde junior hem steeds van de absolute noodzaak te overtuigen, vaak adviseerde de teugels dan toch zo strak mogelijk in handen te houden.

Een en ander belette niet dat hij, blijkens bewaardgebleven kwijschriften in het bestand <sup>20</sup>, jaarlijks flink wat kleren liet maken door zijn vaste kleermaker Laporte en daar gemiddeld 378 Fl.ct aan spendeerde. Daar moeten dan nog de kostuums en schoenen worden bijgeteld die hij via zijn vriend Belcour uit Parijs deed aanleveren : steeds gemaakt van luxueuze stoffes en ontworpen naar de nieuwste mode. Weliswaar met wat poeder op de kraag zodat ze makkelijker door de douane konden passeren als reeds gedragen kledij, zodat hij er de invoertaksen op kon vermijden <sup>21</sup>. Hij was blijkbaar gek op

---

<sup>20</sup> In de reeks kwijschriften C.31.6.7 en C.31.6.8 zijn de facturen van Laporte bewaard tussen 1773 en 1786. De jaarlijkse totalen schommelen tussen 108 en 624 Fl.ct, met een mediaanwaarde van 378 Fl.ct.

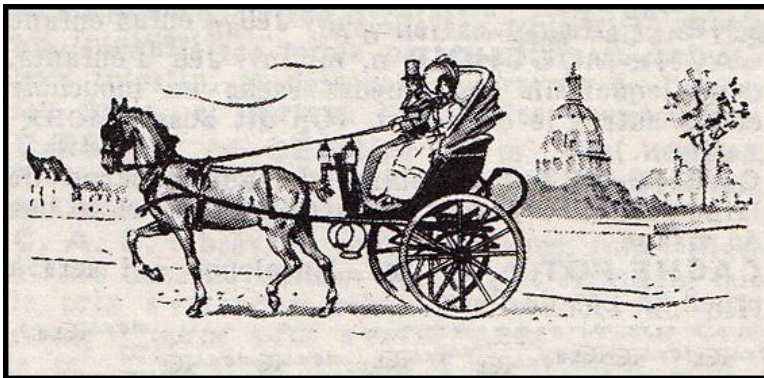
<sup>21</sup> I.C. 343.19.43 : brief Belcour, Paris, dd. 6.7.1784.



schoenen want bestelde soms zes of acht paar tegelijk <sup>22</sup>, droeg zijden kousen en kanten manchetten met gouden knopen, en werkte het plaatje af met dingen als een wandelstok, voorzien van een gouden handknop. Waar hij niet in verschildte van zijn vader, was zijn voorliefde voor goede wijnen. Bij het opmaken van de inventaris na hun dood in 1791, bleek de familiewijnkelder 1308 flessen te bevatten van diverse soorten bourgognes, bordeaux, champagnes en muskaatwijnen, met een geschatte waarde van 3174 Fl.ct.

Eens zijn "*grand tour*" in Parijs (van september 1776 tot oktober 1777) voltooid, gooide hij zich vol enthousiasme op de zaken van zijn vader die hij als enige zoon verondersteld werd verder te zetten. Vader Bethune apprecieerde die ambities wel en moedigde ze aan door zoals gezegd de vennootschap "Bethune & Fils" op te richten. Tussen 1780 en 1787 zou Jean-Bte junior niet alleen nieuwe visies maar ook een moderne aanpak introduceren, waardoor de zaak zou uitbreiden tot een nooit eerder gezien niveau. Welke aanpak precies, daar kom ik in het vierde deel van de verhandeling uitvoeriger op terug. Feit is dat het aantal correspondenten in die periode, vooral in Frankrijk, aanzienlijk steeg dankzij veelvuldige prospectiereizen, die Jean-Baptiste aanvankelijk nog aflegde te paard maar nadien meestal per koets.

**Figuur 12** Cabriolet



Bron : Petit Larousse, 1965 : 151.

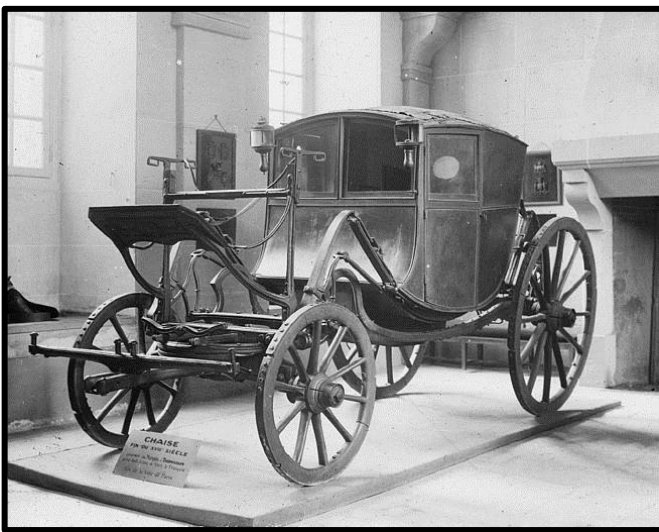
Zijn eerste aankoop op dat vlak was een kleine "cabriolet" <sup>23</sup> (figuur 12), die hij in 1782 in Brussel vond bij koetsenmaker Denis voor 400 Fl.ct. Vier jaar later ruilde hij dat, in het

<sup>22</sup> I.C. 343.19.43 : brief Belcour, Paris, dd. 18.12.1783 en 15.8.1789.

<sup>23</sup> Cabriolet : open afgeronde kuipvormige koets op twee wielen, voorzien van een sluitbare lederen kap, met twee zitplaatsen, getrokken door één paard, om zelf te besturen (Petit Larousse, 1965).

vooruitzicht van zijn huwelijk, in voor een "*coupé à l'anglaise*" <sup>24</sup> (figuur 13) : een occasie die Pierre Van Schoor, de zoon van hun Brusselse bankiers, voor hem op de kop kon tikken bij kanunnik Maggiora in Harelbeke voor 1110 Fl.ct. Daar hoorde nog wat extra paardentuig en een met leer beklede reiskoffer bij, die werden besteld bij zadel-en koetsenmaker J.S. Gillissen te Brussel, goed voor 522 Fl.ct, en een koppel paarden om het ding te trekken aan een door Van Schoor bedongen zacht prijsje van 740 Fl.ct. Transport was dus ook in die tijd een duur grapje.

**Figuur 13** Coupé : eind 18e eeuw



Bron : Ministère de la Culture (France) - Médiathèque de l'architecture et du patrimoine - diffusion RMN Musée National de la Voiture et du tourisme, Compiègne. Foto E.Hutin. <http://www.petit-precis-du-18e-siecle.com/la-vie-quotidienne/les-voitures/> Geconsulteerd 2 mei 2015.

En toch volstond dit blijkbaar nog niet, want tijdens de zomer van 1787 liet hij de gebroeders Coppens in Dunkerque voor hem op zoek gaan naar een "*berline*" <sup>25</sup> (figuur 14), die zij tweedhands - "*un vrai hasard... presque neuve*" - in het kader van de toen heersende "*anglomanie*" terzake (CROUZET, 2006 : 54) in London vonden voor 73.10 £ (= 931.18.5 Fl.ct) <sup>26</sup>. Het overbrengen daarvan had heel wat voeten in de aarde, want de koets moest apart - ontdaan van de wielen en beschermd met hooi en stootmatten - stevig worden verpakt in een planken kist en verscheept naar Oostende. De aankoop met vergoeding

<sup>24</sup> Coupé : gesloten koets op vier wielen, getrokken door twee paarden, zoals een "*berline*" maar korter met slechts twee zitplaatsen ipv vier (Petit Larousse, 1965).

<sup>25</sup> Berline : gesloten koets op vier wielen, getrokken door twee paarden, met vier zitplaatsen en buitenplaats voor de koetsier (Petit Larousse, 1965).

<sup>26</sup> De gehanteerde koers is 1.1 £ sterling = 13.6.3 fl ct brabants volgens de tabellen van SERRÉ, 1781.

van 2 % voor de commissionaris terplekke, verpakking en inschepping kostten samen 80.7.9 £ (= 1019.3.11 Fl.ct) en scheepsvracht, ontpakken, monteren en overbrengen naar Kortrijk onder het toezicht van Arnold Hoys & Fils, Bethunes invoerder in Oostende, nog eens 160.16 Fl.ct <sup>27</sup>.

**Figuur 14** Berline



Bron : Petit Larousse, 1965 : 116.

Naast zijn commerciële activiteiten en zijn levensstijl als "*homme du monde*", bleek hij zich in het kielzog van zijn Parijse generatie te interesseren voor wat politiek in Frankrijk aan het broeden was. Dat lag in het verlengde van zijn aandacht voor de binnenlandse aangelegenheden, die werd gekleurd door de negatieve houding van zijn onmiddellijke omgeving - met name Dominique Vercruysse, vriend des huizes, en schoonbroer Pierre Goethals, beiden actief in de politiek <sup>28</sup> - ten overstaan van de soms wat ongelukkige exploten van Jozef II. Zelf lanceerde hij zich evenwel, zogenaamd wegens tijdsgebrek omwille van zijn drukke zaak, voorlopig niet in de politiek. Maar het is niet onzinnig te denken dat wellicht enkel zijn vroege dood verhinderde dat hij dat na de inval van de Fransen vooralsnog zou doen.

---

<sup>27</sup> De aankoop van de berline in Engeland is te volgen in I.C. 343.7.8 : Coppens Frères, Dunkerque dd. 25.7 t/m 20.10.1787 en in I.C. 343.17.2 : Arnold Hoys & Fils, Oostende dd 17.8 t/m 27.11.1787. Bethune's antwoorden daarop aan beiden in U.C. 33.6.

<sup>28</sup> Dominique Vercruysse was eerste schepen in 1789 en werd in 1793 zelfs enkele maanden burgemeester. Pierre Goethals was lid van het Comité patriotique de Courtrai in 1789 en schepen in 1792-93 (VANCOLEN, 1968-1969 : 80).

**Figuur 15** Jean-Baptiste Bethune junior en Thérèse Delebecq



Bron : Archief Bethune, Marke. Privé-archief ACM 0409.

Hoewel hij een eerste poging ondernomen had om een dochter Hynderick, één van de belangrijkste families uit Ieper, als bruid te versieren omstreeks 1781 - iets wat toen door haar moeder onder het mom "te jong" was belet - trouwde hij pas op zijn dertigste met de toen achttienjarige Marie-Thérèse Delebecq, een dochter van Rijselse handelaars, klanten van Bethune sinds 1778. Het huwelijk werd ingezegend door Alexis Bonnier in Lille op 6 februari 1787, de dag nadat aldaar hun huwelijkscontract was getekend. Daarin stond vermeld dat Jean-Baptiste 101326.15 Fl.ct in geld en goederen inbracht, naast een kleine hoeve in Aatrijke <sup>29</sup> en enkele met diamanten ingelegde juwelen. Zij bracht 100000 Lb.ts "*monnoye de France*" in als bruidschat, zijnde 54444.8 Fl.ct. Ze gingen op huwelijksreis naar Parijs, waar Belcour hen een logement bezorgde en ze wat inkopen konden doen : dingen voor het huishouden zoals een stel zilveren kandelaars, maar ook persoonlijke spullen waaronder ringen, armbanden en "*fichus de gaze*" voor de jonge bruid of gegraveerde visitekaarten voor Jean-Baptiste zelf als negotiant.

Begin maart was het koppel terug in Kortrijk, en verschijnt het geschrift van Marie-Thérèse bijna onmiddellijk in de kopieboeken. Ze was weliswaar géén blijmoedig type, maar hielp haar man zoveel ze kon : even gedreven als haar ondernemende moeder

---

<sup>29</sup> Nu deelgemeente van Zedelgem.

Henriette Badar, die heel haar leven lang haar eigen linnenzaak in Lille runde en tegelijk alle familie-affaires regelde. Ondertussen kreeg Marie-Thérèse in minder dan vier jaar tijd ook drie kinderen. Jean-Baptiste, in tegenstelling tot zijn jonge vrouw een goedlachse gelukkigzalige natuur en altijd optimist, werkte zich te pletter in zijn zaak, alle dagen bezig tot negen à tien uur 's avonds, zonder hulp van een "*commis*". Toen reeds logisch voor een "zelfstandige" maar des te meer daar vader Bethune hem op 1 mei de zaak finaal had overgelaten, zodat het koppel nu voor eigen rekening werkte, doch meteen ook zwaar in de schulden stak.

**Figuur 16** Stamboom van Jean-Baptiste Bethune junior

JEAN-BAPTISTE-JOSEPH-ANTOINE BETHUNE	∞	Thérèse Delebecq
° Kortrijk 28.5.1757 + Kortrijk 5.3.1791		° Lille 30.11.1768 + Kortrijk 21.1.1844
-----		
1. François-Paul-Antoine-Joseph (° Kortrijk 1788 + Paris 1822)		
∞ Anne-Laurence de Colnet (° Dunkerque 1788 + Paris 1832)		
- 3 dochters		
2. Félix-Antoine-Joseph (° Kortrijk 1789 + Kortrijk 1880)		
∞ Julie-Adèle de Renty (° Lille 1792 + Aalst 1856)		
- 4 kinderen		
3. Henri-Antoine-Joseph (° Kortrijk 1790 + Kortrijk 1800)		

Bron : DE BETHUNE, 2005 : 27.

Tot hij plots ziek werd, met veel koorts en hoofdpijn waar de artsen geen raad mee wisten, en op een tiental dagen tijd daaraan overleed. Op 11 maart 1791, zes dagen na zijn overlijden, vertrok een circulaire naar de klanten, waarin de jonge weduwe liet weten dat ze de zaken van haar man met de hulp van vader Bethune verderzette. Ze was slechts tweeëntwintig maar zou "Bethune & Fils", ook na de dood van haar schoonvader nauwelijks drie maanden later, en ondanks de Franse invallen, overeind weten te houden.

## 5.6 Het "intermezzo" François Van Ruymbeke<sup>30</sup>

De jonge weduwe kreeg het na de dood van haar echtgenoot en schoonvader nochtans zwaar te verduren. Niet alleen was er de rompslomp met de baby's, maar naast de activa zat de firma op het moment van de successie met een saldo van 348786 Fl.ct tegoeden, voornamelijk in Frankrijk, dat gezien de rampzalige situatie aldaar sinds de Revolutie, moeilijk recupereerbaar was. Bovendien had Jean-Baptiste jr., mede door de aanschaf van een paar blekerijen in 1786 en 1788, nogal wat schulden lopen : 193800 Fl.ct ten overstaan van zijn vader plus 48000 Fl.ct elders.

Omdat zij een dergelijk bedrijf onmogelijk alléén kon runnen, associeerde ze zich reeds op 30 juni 1791 met Chrétien Bisschoff, een "*marchand de toiles*" van Duitse origine en leeftijdgenoot van haar man, die reeds enkele keren als tussenhandelaar voor "Bethune & Fils" was opgetreden en de zaak dus kende. Ze koos evenwel voor een lichte vorm van vennootschap, met behoud van de firmanaam "Bethune & Fils", waarin zij het kapitaal van 400000 Lb.ts (= 217777.15.6 Fl.ct) <sup>31</sup> inbracht en zich de commerciële handtekening reserveerde. Het contract stipuleerde verder welke "*les levées pour subvenir à l'entretien des associés*" zouden zijn : Bisschoff kreeg kost en inwoon plus een jaarlijkse vergoeding van 1000 Lb.ts (= 544.8.10 Fl.ct) terwijl ze voor zichzelf, haar kroost en haar huishouding een toelage voorzag van 12000 Lb.ts (= 6533.6.8 Fl.ct).

Ondanks zijn inzet en toewijding, boerde het bedrijf flink achteruit : dit was quasi volledig te wijten aan de onmogelijke impasse waarin de Franse klanten na het invoeren van de assignaten waren verzeild. Om de haast niet te vermijden verliezen in te perken aanvaardde de vennootschap nog enkel betalingen in klinkende munt, maar dat was in Frankrijk helaas zo goed als onvindbaar en de export ervan bovendien strafbaar. Liever dan zich waardeloze assignaten ter betaling te laten opsolferen, verkoos Marie-Thérèse daarom uitstel van betaling te geven, en probeerde ze ondertussen nieuwe afzetmarkten te vinden. Dat lukte aanvankelijk, ondanks de Franse invasie van 1792 en de Oostenrijkse tegenoffensieven, vrij goed met Spanje tot de oorlogsverklaring aan dat land in 1793 het maritiem transport erheen té moeilijk maakte.

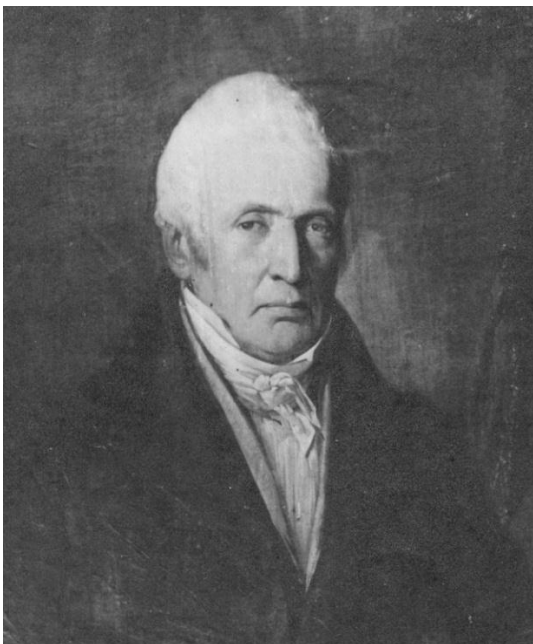
---

<sup>30</sup> beknopte weergave van de biografieën, opgemaakt voor mijn thesis (ADRIAENSSENS, 2000), gebaseerd op het manuscript van E. DE BETHUNE met betrekking tot zijn familiekroniek in aanmaak voor de periode 1791-1795 (op zich gebaseerd op documenten in het privé-archief de Bethune bewaard te Marke), en aangevuld met bijkomende literatuur.

<sup>31</sup> De gehanteerde koers is 90 livres de France (= pond tournois : lb ts) = 49 fl ct brabants, volgens de tabellen van SERRÉ, 1781.

De nieuwe Franse bezetting in april 1794 maakte de situatie in Kortrijk vervolgens compleet onhoudbaar, zodat de weduwe met haar kroost enkele maanden onderdook in Geeraardsbergen en alle economische activiteit moest worden onderbroken. Veiligheids-halve zette de firma het bleken stop en verspreidde de voorraad lijnwaad, uit vrees voor plunderingen en opeisingen, in anonieme pakhuizen in Gent en Lokeren. Pas bij de definitieve annexatie zou het tij keren : door het verdrag van Bazel (juli 1795) stonden de grenzen van Frankrijk voortaan open voor Zuidnederlandse handelaars en werd ook de handel met Spanje opnieuw mogelijk <sup>32</sup>.

**Figuur 17** François-Augustin van Ruymbeke



Bron : Archief Bethune, Marke. Privé-archief ACM 04A 09.

Toen op 20 oktober van hetzelfde jaar Marie-Thérèse hertrouwde met François-Augustin van Ruymbeke (1770-1840), werd de associatie met Bisschoff verbroken. De familie behield wel nauwe relaties met Chrétien die, na zijn falikant afgelopen liefdesaffaire met de gouvernante van de Bethunes, mettertijd huwde met een Kortrijkse weduwe. Zijn dochter zou later trouwen met een zoon van Pierre Goethals en Marie-Rose Bethune.

---

<sup>32</sup> Deze problematiek wordt ten gronde beschreven en geanalyseerd in deel 4 van de verhandeling.



Vanaf december 1795 begon "Bethune & Fils" terug op volle toeren te draaien. François was twee jaar jonger dan zijn vrouw maar een gedreven zakenman, die zelf in Menen een blekerij bezat. Hij nam dan ook onmiddellijk de firma stevig in handen en beet zich in eerste instantie vast in het recupereren van de openstaande schuldenberg. Traag maar zeker slaagde hij daarin, terwijl hij wegvallende klanten door nieuwe verving en, door het risico te spreiden en niet alleen op Frankrijk maar ook steeds meer op Spanje in te zetten, uiteindelijk een renommée uitbouwde die de firma voordien nog nooit had gekend. Hij plukte in de periode van de Franse annexatie uiteraard de vruchten van de diverse maatregelen die Napoleon trof om de economie in het geheel van zijn veroverde rijk te stimuleren. Dit stond hem onder meer toe tussen 1802 en 1804 het kasteel van Marke (figuur 18) - waar de familie de Bethune nog steeds woont - als buitengoed te bouwen.

**Figuur 18** Kasteel van Marke, gebouwd in 1802-1804



Bron : Beeldbank Stad Kortrijk. Postkaart van 1907. <http://beeldbank.kortrijk.be/index.php/image/watch/500886aad7fd4577940fb4716ed826a288c0b4e1db374e7196608ea0e48a7d971xwqfhoo7jutren3oqxo0k14pdsg0dzt>. Geconsulteerd 2 mei 2015.

Door eigen verdienste, doch mede door zijn huwelijk met Thérèse, werd hij niet alleen een zeer gefortuneerd man, maar consolideerde hij de clan Bethune binnen de Kortrijkse elite. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat hij zowel tijdens de Franse periode als daarna bij de lokale en zelfs nationale politiek werd betrokken. In 1808 werd hij tot burgemeester van de stad benoemd, een ambt dat hij echter weigerde op te nemen omdat hij vreesde dat het gezien zijn drukke zakelijke bezigheden teveel van zijn krachten zou vergen. In 1822-23 - nadat hij zich reeds officiëel uit de linnenzaak had teruggetrok-



ken - werd hij wel eventjes schepen, maar verzaakte ook toen vrij snel aan het mandaat. En wanneer hij in 1831 bij de eerste Belgische parlementsverkiezingen als eerste vertegenwoordiger van het district Kortrijk-Tielt naar de Senaat werd gestuurd, nam hij reeds enkele weken later ontslag. Liever werd hij lid van de Kamer van Koophandel in 1816 en zat hij ze voor tussen 1818 en 1833 (GERMONPREZ, 1980). Het is daarmee wel duidelijk dat hij méér heil zag in het verdedigen van het zakenwezen dan in de pure *politique politicienne*. Hij kwam voor die hoge functie van senator wellicht vooral in aanmerking omdat hij aan de voorwaarde daarvoor voldeed, namelijk méér dan 1000 Fl.ct betalen aan cijns in de vorm van directe belastingen. Op dat moment behoorde hij daarmee tot de 400 rijkste burgers van het land (GHYSENS & DE RYCK, 1999 : 199). Toen hij stierf op 25 februari 1840, werd Marie-Thérèse voor de tweede keer weduwe.

## 5.7 Félix Bethune : het einde van het verhaal<sup>33</sup>

Felix, de tweede zoon van Marie-Thérèse Delebecq en Jean-Baptiste Bethune junior, volgde het voorbeeld van zijn stiefvader in omgekeerde richting : hij voelde méér voor politiek dan voor het zakenleven. Nochtans had hij alle troeven in handen om uit te groeien tot één van de eerste Belgische industriëlen. Maar ergens was hij op zoek naar iets "*qui peut me donner quelque relief dans le monde*", zoals hij het ooit in een brief aan koning Leopold I zou omschrijven. Dat dacht hij kennelijk beter te kunnen realiseren via een carrière in de politiek en mettertijd ook steeds meer via een adellijke titel. Want door de vroege dood van zijn vader, was hij reeds aan het begin van zijn volwassen leven niet onvermogend en er stond hem nog een fortuin te wachten. Zodoende was pure kapitaalsaccumulatie voor Felix geen échte uitdaging meer. Meewerken aan de opbouw van België zou dat gat vullen, vooral wanneer de linnenhandel steeds minder leek te vloten en rentenieren hem stilaan meer opbracht dan handel drijven (zie verder).

Toen hij in 1815 trouwde met Julie-Adèle de Renty, de dochter van een linnenhandelaar die burgemeester van Lille was geweest en zich een titel van baron had gekocht, bracht hij één miljoen frank (= 551250 Fl ct) <sup>34</sup> mee : het deel dat hij na de dood van zijn vader had geërfd. Het zou de basis vormen van een fortuin dat vooral in vastgoed was geconsolideerd. Ze kregen samen vijf kinderen, waaronder de latere architect-neogotieker en

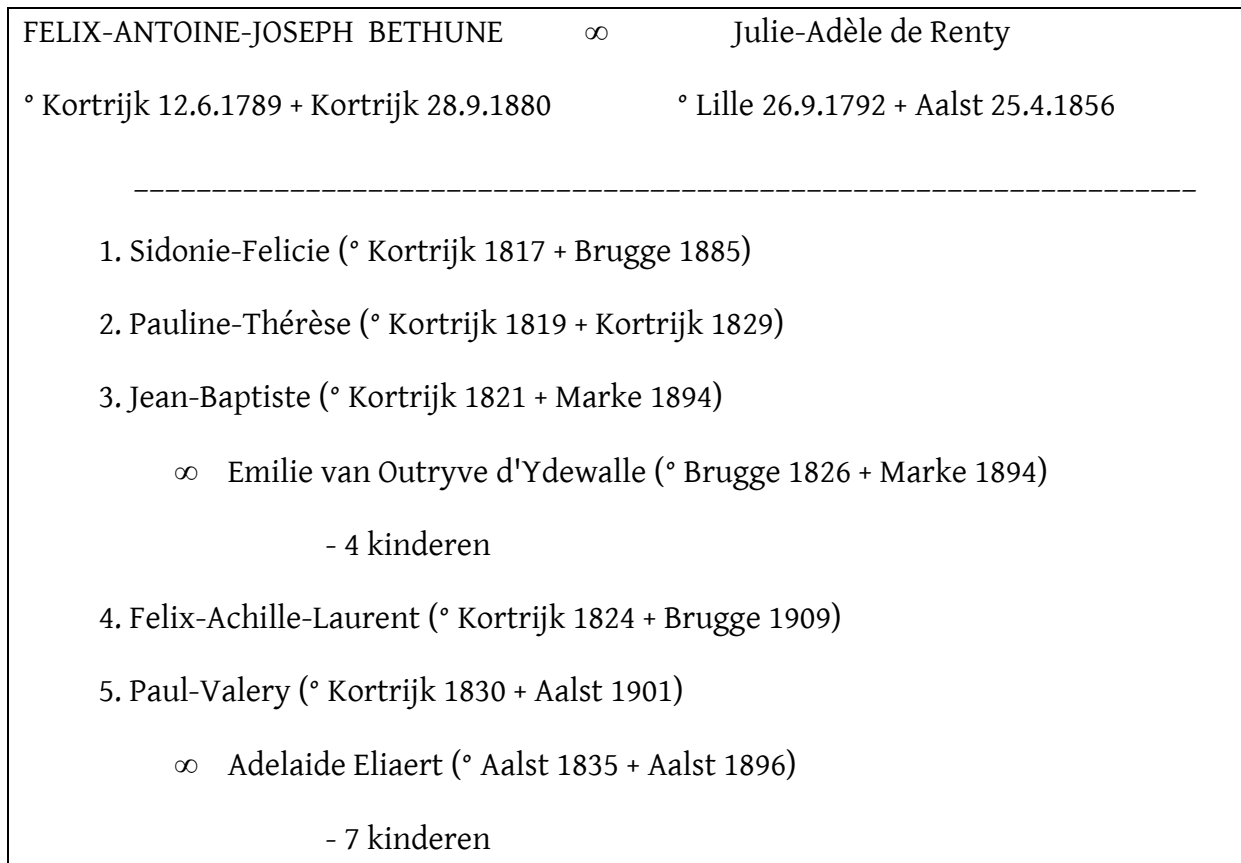
---

<sup>33</sup> Compilatie van GHYSENS & DE RYCK, 1999 : 189-222 - DEKEYZER, 1979 - VANCOLEN, 1968-1969 en GERMONPREZ, 1980 : 70-75.

<sup>34</sup> De gehanteerde koers is 800 Fr = 441 Fl.ct brabantse volgens de tabellen van L.P. & D.H., 1811.

stichter van de St. Lucasscholen Jean-Baptiste Bethune, bisschop Mgr. Felix Bethune, en doctor in de rechten Paul Bethune, die de politieke carrière van zijn vader als senator vanuit Aalst verder zou zetten.

**Figuur 19** Stamboom van Felix Bethune



Bron : DE BETHUNE, 2002 : 44.

In diezelfde periode nam hij samen met zijn broer François officieus "Bethune & Fils" over en in 1820 zouden ze dat via een feitelijke "nieuwe associatie" ook officieel doen. De zaak liep als een trein, zodat Felix zich ondertussen politiek kon engageren. Ontgoocheld wegens een corruptie-betichting, die weliswaar op een misverstand was gebaseerd en zonder gevolg zou worden geklasseerd, vroeg hij wel ontheven te worden van een benoeming tot schepen in 1818 en beperkte zich de jaren nadien, en dit tot 1836, tot de functie van gemeenteraadslid.

Tijdens die Hollandse periode gingen de zaken echter sterk achteruit, want hoge tolmuren werden opnieuw een zware hinderpaal voor de uitvoer van het linnen richting Frankrijk : een derde van die afzetmarkt viel binnen de kortste keren weg. Gelukkig was het pad naar Spanje reeds door hun stiefvader breder aangeboord, zodat daarop inten-

ser kon worden ingezet. Toch werd ook die handel nu sterk bemoeilijkt, want de aandacht van Willem I spitte zich toe op de zware industrie in Wallonië, de wolnijverheid van Verviers en de katoenfabrieken in het Gentse, maar voor Vlaams linnen had Nederland, ondanks haar kolonieën, slechts weinig interesse. Bovendien geloofde de conservatieve Vlaamse handelsbourgeoisie niet in mechanisering van de linnensector, zodat de lijnwaadindustrie er concurrentieel serieus op achteruitboorde. Het beste vlas uit het Kortrijkse werd voortaan massaal opgekocht door de Engelsen.

Tot overmaat van ramp stierf François Bethune in 1822. Felix stond er nu alleen voor en combineerde het runnen van de teruglopende zaak met politiek ijveren voor een verbetering van de situatie. Sterk gekant tegen Willem I, maakte hij deel uit van de verzetsbewegingen binnen de Kortrijkse gemeenteraad en werd zodoende als één van de 200 leden betrokken bij het Nationaal Congres (1830-1831)<sup>35</sup>. Hierdoor verkeerde hij meer in Brussel dan in zijn eigen stad, zodat hij zijn stiefvader vroeg de zaak in zijn plaats te leiden. Van Ruymbeke, die zich reeds lange tijd uit die handel had terugtrokken en eigenlijk niet meer op de hoogte was, werd al direct geconfronteerd met een crisis van formaat in Frankrijk wegens de onzekere politieke toestand aldaar na de Julirevolutie. Terwijl het er faillissementen regende, verdrong het betere en goedkopere Engelse linnen het Kortrijkse van de Franse markten.

Felix' vrouw en zijn moeder smeekten hem dringend de zaken terug in handen te nemen, wat hij ook deed. Zo kon hij een compleet debacle afwenden, maar echt profiteren van de lichte heropflakking die het in de Golden River gerote Kortrijkse kwaliteitsvlas kende in de jaren 1830 (DEWILDE, 1983 : 22) kon hij niet. Linnen bleef immers terrein verliezen ten overstaan van katoen : dus bleven de zaken ter plaatse trappelen en de winsten gingen er verder op achteruit. Zijn voorzitterschap van de Kamer van Koophandel tussen 1834 en 1836 kon daar weinig aan veranderen en vanaf 1839-40 ging de huislinnennijverheid in Vlaanderen nagenoeg totaal ten onder : de handel bij "Bethune & Fils" stortte als een kaartenhuis in elkaar.

Tegelijkertijd had het intensief verbouwen van vlas in het vorige decennium een areaalversnippering teweeggebracht, die de pachtprizen de hoogte in joeg : al wie geld te investeren had, deed dat voortaan het liefst in grond. Zo ook een flink aantal van Bethunes collega's die een omschakeling op rentenieren veiliger achtten dan te proberen via investering in moderne mechaniek de crisis vooralsnog te kenteren (SCHENKEVELD, 1997 : 108-109). Daar kwam bij dat Felix almaar méér gronden in de schoot geworpen kreeg. Want toen zijn schoonvader stierf in 1839, erfde Julie een derde van diens bezit,

---

<sup>35</sup> Nationaal Congres = het eerste Belgische parlement, belast met de opstelling van de Grondwet.

zijnde dik 160 hectaren landbouwgronden naast 50.000 Fr (= 27562.10 Fl.ct) compensatiegeld voor het feit dat haar oudste broer de barontitel overnam. Terwijl Felix stilaan zijn rekening begon te maken, stierf ook Thérèse Delebecq op 21 januari 1844. De helft van haar bezit ging naar de kinderen van François Bethune maar Felix kreeg de rest : opnieuw zo'n 260 hectaren gronden ter waarde van 796.400 Fr (439015.10 Fl.ct), het kasteel te Marke met inboedel en nog een som geld. Ondertussen kocht hij zelf gronden bij en toen tenslotte ook zijn schoonmoeder in 1852 overleed, groeide zijn patrimonium aan met een koppel huizen in Lille maar alweer een reeks landbouwgronden, zodat hij nu beschikte over 830 hectaren, verspreid over 57 gemeenten op Belgisch én Frans grondgebied (DEKEYZER, 1979 : 20-21, 112).

Anderzijds was hij in 1836 door Leopold I, wegens zijn opgemerkt "gematigd" optreden in het Nationaal Congres, benoemd tot burgemeester van Kortrijk, een mandaat dat hij tot 1854 zou behouden. Inmiddels voldoende welgesteld om zich verkiesbaar te kunnen stellen voor de Senaat, cumuleerde hij het burgemeesterschap vanaf 1845 met een senaatszitje voor het arrondissement Kortrijk. Ontgoocheld over de achteruitgang van zijn bedrijf die hij niet leek te kunnen kenteren, en stilaan geroedeerd in zijn nieuwe politieke job, doekte hij "Bethune & Fils" geleidelijkaan op. Tegen het midden van de eeuw was de laatste handelsbrief geschreven en leefde hij voortaan van z'n renten. Behoudsgezind en klerikaal, maar ook sociaal bewogen en merkwaardig genoeg Vlaamsgezind, concentreerde hij zich op zijn parlementair werk en als burgemeester streefde hij vooral naar modernisering van de stad Kortrijk.

Ondertussen bleef hij een telg van de Franssprekende bourgeoisie : sinds 26 maart 1845 als ridder tot de adelstand verheven en tien jaar later ietwat ontgoochelend opgewaardeerd tot baron terwijl hij een titel als graaf had geambieerd. Kennelijk was hij daarvoor toch nog net niet rijk genoeg. In 1871 zou die titel wél overdraagbaar worden op al zijn afstammelingen (DE BETHUNE, 1984 : 13) en in 1906 werd de naam Bethune officieel opnieuw gewijzigd in "de" Bethune.

Toen hij stierf op 28 september 1880, beschreef huisvriend Guido Gezelle Felix als een groot en edel man en schreef de "Gazette van Kortrijk" : "*M. Bethune was algemeen gekend, geacht en bemind zoo van armen, burgers als rijken*" (GERMONPREZ, 1980 : 74). Hij was naar lokale normen schatrijk grondbezitter, mocht zich stamvader noemen van een christelijke politieke dynastie en had zijn ultieme levensdoel in de vorm van een adellijke titel bereikt, maar van de prestigieuze linnenzaak die zijn grootvader en vader hadden opgebouwd om dit alles mogelijk te maken, bleef niks over.

## 5.8 Conclusie

Met wellicht Henegouwse landbouwers als verre voorouders, die veel geld en aanzien hadden verdiend maar dat door oorlogsgewoel waren kwijtgespeeld, volgde Pierre Bethune rond de eeuwwisseling van de 17e naar de 18e eeuw een oom naar Lille om er zich te vestigen als kruidenier. Dankzij onafgebroken inzet maar evengoed een "goed" huwelijk, konden zijn nog jonge zonen bij de dood van hun ouders beschikken over een aanzienlijk kapitaaltje. Waar de ene dat geld binnen de kortste keren verspeelde, trok de andere er mee naar Kortrijk om er te trouwen met een welgestelde dochter van een handelaar in wollegoederen en zijn geld daarin te investeren. Zelf opgeleid tot linnen-specialist zou Jean-Baptiste Bethune die zaak ombouwen tot een in lijnwaad gespecialiseerde groothandel, van zodra zijn schoonbroer Jozef Van Dale de leiding ervan in zijn handen overgaf om zelf zijn priesterroeping te volgen.

Door de in Lille en Reims opgedane know how, zowel in het algemeen handeldrijven als in de specifieke vakkennis met betrekking tot linnen, kon Jean-Baptiste de zaak al snel opbouwen tot een florissant bedrijf. Hij had uiteraard de conjunctuur mee, want één en ander speelde zich af in het verbeterde handelsklimaat in de Oostenrijkse Nederlanden van het derde kwart van de 18e eeuw, waarin de vraag naar goedkope, degelijke stoffen bleef groeien. Maar tegelijk beschikte hij over een dosis gezond verstand om met rationeel doorzicht de zich aandienende kansen pragmatisch in te schatten en om te buigen in zijn voordeel.

Zijn zoon Jean-Baptiste junior kreeg een prima opleiding en werd klaargestoomd om zijn vader op te volgen in het bedrijf. De overname van de zaak werd officieel geregeld op het moment dat hij, pas op zijn dertigste, huwde met een dochter van welgestelde Rijselse linnenhandelaars. Hoewel hij nogal wat kenmerken vertoonde van een typische "zoon van zijn vader" en helemaal mee was met de nieuwe materialistische tendenzen van zijn tijd, wist hij, als harde werker en nog meer "ondernemer" dan zijn vader, de firma tijdens het laatste kwart van de eeuw toch weer een andere richting uit te sturen. Ongelukkiglijk kreeg hij af te rekenen met de gevolgen van de Franse Revolutie en bovendien stierf hij, niet eens 34 jaar oud.

Zijn jonge weduwe wist zich goed te omringen en wanneer zij enkele jaren later hertrouwde, deed ze dat met François Van Ruymbeke : een man, gepokt en gemazeld in de stiel, die het bedrijf opnieuw kon opwerken tot het door haar eerste man gerealiseerd niveau. De familie behoorde ondertussen tot de hogere bourgeoisie die ook politiek meetelde in de stad. Van zodra de linnenverkoop begon te stagneren en er mettertijd - ten gevolge van de desinteresse van het Hollands bewind voor Vlaams linnen zowel als door het té lang uitstellen van mechanisering van de branche - ook op achteruit ging,

zou kleinzoon Felix, die inmiddels de handelszaak leidde, haar geleidelijkaan opdoeken. Liever dan kapitaal te investeren in nieuwsoortige avonturen, verkoos hij zich toe te leggen op politieke mandaten.

Uit deze schets kunnen we, vóóraleer de feitelijke studie van het bedrijf aan te vatten, reeds enkele conclusies trekken. Vooreerst dat de opeenvolgende protagonisten perfect passen in het mentale tijds kader dat we in het eerste hoofdstuk hebben geschetst : rationele no-nonsense individuen, materialistisch ingesteld, maar professioneel en gedreven bezig met het gestaag uitbouwen van een succesvolle, winstgevende zaak voor zichzelf en hun nakomelingen. Bovendien tonen hun biografieën aan dat ze daar zeker voor een deel in slaagden omdat ze over voldoende startkapitaal beschikten. Geld dat met handeldrijven was verdiend, enerzijds door Jean-Baptiste Bethunes vader én grootvader aan moederszijde, en anderzijds door de ouders en de broer van Thérèse Van Dale. Dat gaf hen de mogelijkheid te werken op de manier die zij verkiesbaar achtten en armslag om bij tegenslagen het hoofd boven water te houden.

Tenslotte waren ze vanuit diezelfde rationele filosofie niet te beroerd om, zodra de handel steeds minder opbracht, er pragmatisch de brui aan te geven en voortaan van hun renten te leven. Hun vermogen liet dat immers al lang toe, gezien de familie reeds van in het begin van de 18e eeuw flink had ingezet op onroerend goed en dat patrimonium anderhalve eeuw lang zowel door erfenissen als aankopen was blijven aangroeien.

We weten nochtans dat de grondprijzen tijdens de tweede helft van de 18e en de loop van de 19e eeuw snel opliepen door de continue vraag naar huizen en gronden als directe weerslag van de sterke bevolkingsgroei in een reeds erg dichtbevolkt Vlaanderen (VANDENBROEKE, 1984 : 148-149 en 1986 : 29). Op het Gentse platteland, bijvoorbeeld, vertienvoudigde de prijs van akkerland tussen 1700-1709 en 1780-1789 (LAMBRECHT, 2007 : 19). Tegelijk stegen de pachtprijzen, maar minder sterk dan de grondprijzen, zodat de natuurlijke grondrente ineens stortte van 4,5 % rond 1700 naar minder dan 2 % op het einde van het Ancien Regime. Daarmee was het opkopen van gronden feitelijk gestaag minder rendabel geworden voor potentiële speculanten. Tegelijk bleef echter het prestige, dat met beleggen in onroerend goed altijd al samenging, al die tijd onaangestast. Gekoppeld aan de geldontwaarding en de gevoelige daling van de intrestvoet op de geldmarkt, bleef het investeren in grond en huizen daarom toch aantrekkelijk (VANDENBROEKE, 2004/2 : 110-112).

Zodoende had de familie Bethune reeds in de 18e eeuw een deel van haar fortuin veilig geparkeerd in onroerend goed. Maar in die periode had de welstellende stedelijke burgerij het nog niet zozeer gemunt op het verwerven van akkergronden (DE KEZEL, 1988 : 83-85 - LAMBRECHT, 2007 : 23). Dit soort speculeren begon pas ná 1800, toen zij vooreerst de genationaliseerde goederen van de adel en kerkelijke instellingen opkocht, en gaandeweg ook de perceeltjes landbouwgrond van de systematisch verarmende platte-

landsbevolking. Dat verarmingsproces was op zich het gevolg van de aanhoudende bevolkingsgroei - in casu toenemende areaalsversnippering, waardoor de pachtprijzen van akkergronden op zijn minst tot 1870 bleven stijgen - gekoppeld aan een wegwijnende rurale huisnijverheid (DE KEZEL, 1988 : 67, 86, 89-90) (Zie verder in hoofdstuk 6). Uit de biografische schets van Felix Bethune valt op te maken dat niet alleen hijzelf, maar ook zijn moeder Thérèse Delebecq én zijn schoonouders De Renty, pas in dit 19e eeuws verpauperingsproces volop in landbouwgronden zijn gaan beleggen.

Vermits Felix Bethune bovendien, reeds vóór het officiële stopzetten van zijn bedrijf, wegens zijn betrokkenheid bij het ontstaan van België een adellijke titel had verkregen, lijkt de casus Bethune sterk te beantwoorden aan het hiervoor beschreven gedragsmodel waarover in de jaren 1960-1970 werd gedebatteerd, namelijk dat van het "verraad van de burgerij". Maar de beslissing van Felix mag, op basis van de geschetste portretten van zijn voorouders, niet zomaar als dusdanig worden beschouwd. Het beroep van handelaar werd immers niet "zo snel mogelijk" opgegeven, doch enkel wanneer het gezond verstand de moeite van het verderzetten ervan niet meer opportuun vond, in het licht van een makkelijker te verdienen alternatief inkomen, gekoppeld aan een nieuwe uitdaging in de politiek. Al zal het hogere sociale prestige van aristocratisch rentenieren zeker als bijkomende incentive zijn gewaardeerd.





## Hoofdstuk 6

### Kortrijk : linnenstad aan de "Golden River"

Nadat de in Lille geboren J. Bte Bethune zijn opleiding had beëindigd in Reims en zich daar had bekwaamd in de kennis van linnen, wilde hij zich aanvankelijk in zijn geboortestad vestigen. Zijn zoektocht naar een geschikte levensgezellin, deed hem echter kiezen voor Kortrijk, een stadje van om en bij de 15.000 inwoners (MADDENS, 1990 : 330-331) <sup>1</sup> in het zuidwesten van Vlaanderen. Deze stad vormde immers een prima alternatief voor Lille, want stond tot ver buiten de Oostenrijkse Nederlanden bekend als linnencentrum. Maar waaraan had ze die reputatie te danken ? Wat precies heeft ervoor gezorgd dat dit kleine centrum zo belangrijk kon worden voor de linnennijverheid en -handel ?

Om deze vraag te beantwoorden, moeten we op zoek gaan naar determinanten die de gerichtheid van de stad op vlas en linnen kunnen verklaren. Die kunnen geologisch van aard zijn, maar evengoed politiek en/of socio-economisch. We weten immers dat Kortrijk en haar omgeving in eerste instantie linnen verkocht aan Frankrijk. Maar evengoed maakte de nabijheid van dat land de regio ook kwetsbaar bij politieke conflicten, die er doorheen de eeuwen veelvuldig waren. Hebben die de ontplooiing van de Kortrijkse linnennijverheid bevorderd of net tegengewerkt ?

Een tweede onderdeel gaat uit van de vraag of Kortrijk altijd een vlas- en linnencentrum is geweest. Of was de teloorgang van de Vlaamse lakennijverheid ook voor Kortrijk de reden voor het opstarten van een linnenindustrie ? En hoe had ze zich dan voordien economisch staande gehouden ?

---

<sup>1</sup> Maddens baseert zich op een Franse bevolkingstelling uit 1799, die 10.787 inwoners telde voor de oude stad + 2.949 voor Kortrijk-buiten, maar die plaatsvond ná een moordende dysenterie-epidemie in 1794 die 1200 à 1300 slachtoffers had geëist. Kortrijk-buiten was het grotendeels ruraal gebied dat buiten de stadsversterkingen lag maar juridisch tot de stad behoorde, tot het in 1796 officieel bij de stad werd gevoegd (MADDENS, 1990 : 207, 234, 330-331).

De derde paragraaf bekijkt de opmars van de linnensector in Vlaanderen vanaf de 17e eeuw, met focus op de specifieke ontwikkelingen in Kortrijk en haar hinterland. Was Kortrijk een belangrijke motor bij dit gebeuren of dreef ze mee op een algemene trend? Het past in die context even de rol te belichten van de zogenaamde "kutsers" die enkele keren in de verhandeling zullen ter sprake komen. Maar we staan ook stil bij het toenemend belang van de lokale blekerij, met het op gang trekken van de Leieroot. En we zoeken het antwoord op de vraag hoe belangrijk de Kortrijkse linnenmarkt in feite was en hoe ze het woelige laatste kwart van de eeuw verteerde.

In het vierde deel gaan we dieper in op de economische betekenis van linnen voor Vlaanderen in het algemeen en Kortrijk in het bijzonder. We weten dat zowat heel Vlaanderen intussen was overgeschakeld op de aanmaak van linnen. Maar hoe was die nijverheid georganiseerd? Wie droeg bij tot dat succes en wie profiteerde er het meeste van? En wat betekende de sector voor de algemene welvaart in de Zuidelijke Nederlanden en voor die van het Kortrijkse?

In een laatste onderdeel bekijken we tenslotte hoe het linnenverhaal verder evolueerde, na de dood van vader en zoon Bethune. Het was de tijd waarin de Oostenrijkse Nederlanden achtereenvolgens overgingen in Franse en Nederlandse handen. Waren die koppelingen nu eigenlijk heilzaam of eerder nefast voor de inheemse linnensector? Beide fazen verliepen gelijktijdig met de mechanisering van de textielindustrie op het continent, maar die beperkte zich voorlopig tot de katoen- en wolnijverheid. Waarom volgde linnen die trend niet? Kortrijk blijkt zelfs langer dan andere West-Europese, en tot op zekere hoogte zelfs andere Belgische linnencentra getalmd te hebben met het invoeren van mechanisering, zodat ze model kan staan voor het onhandig inspelen op economische groeimogelijkheden. Weten we inmiddels wat daar de reden van was? En betekende de totale ondergang van de traditionele linnenproductie voor Kortrijk en haar omgeving halfweg de 19e eeuw, meteen ook het definitieve einde van het vlasverhaal voor de regio?

## **6.1 De voor- en nadelen van een strategisch gunstige ligging**

De stad en haar omgeving hebben hun ontstaan én bloei te danken aan de Leie en aan de opmerkelijke geomorfologische situatie van het Leiebekken. De bodem van de uitgestrekte vallei werd tijdens de laatste ijstijd bedekt met vruchtbare zandige löss en er waren voldoende waterbronnen aanwezig zodat de regio uitermate geschikt was voor een vroege vestiging van landbouwnederzettingen. Zodoende waren er al Keltische boeren actief in het Kortrijkse rond 450 v. C. In de Romeinse periode speelde de regio

van in den beginne een belangrijke strategische rol met de Leie als verkeersader en een gunstige bocht als oversteekplaats. De vruchtbare zandleemgronden werden in stijgende mate ontsloten in functie van de legerbevoorrading en op de plaats waar een heel netwerk van wegen en heirbanen samenkwam werd reeds medio 1e eeuw een vicus uitgebouwd, die de kern zou worden van de latere stad Kortrijk (VAN DOORSELAER & VIERIN, 1990, 2, 10, 13-28).

Ten tijde van de Merovingen werd de voormalige vicus immers al snel het municipium van een gouw. Nadat de Vikingen er in de winter van 880-881 overwinterden en omwille van de ideale ligging van daaruit hun raids op de ruime omgeving organiseerden, liet graaf Boudewijn II van Vlaanderen er een vesting bouwen. Tijdens de Middeleeuwen werd de stad meerdere keren belegerd en geplunderd in het kader van troebelen tussen de graaf van Vlaanderen en de Franse koning. Het moerassige Groeningeveld werd wereldberoemd op 11 juli 1302, toen de verzamelde Vlaamse militie met de nodige steun van buitenaf de fiere Franse ruitery in de modder deed bijten. Pas met de komst van de Bourgondische hertogen (1384-1477) kende Kortrijk een lange periode van rust (WARLOP, 1990 : 34-56).

Reeds bij de aanvang van de vroegmoderne tijden hernamen de Fransen hun pesterijen en plundertochten in het Kortrijkse, dat door zijn ligging als buffer tussen het Franse blok en eerst de Spaanse, nadien Oostenrijkse Habsburgers, altijd op de eerste rij bleek te staan waar de klappen vielen. Maar het moet ook worden gezegd dat Kortrijk daar enigszins zélf toe bijdroeg, want als er opstanden waren tegen het officiële bewind, werden haar burgers steeds bereid gevonden daaraan te participeren. En dit ging al te vaak hand in hand met hongersnoden en pest (MADDENS, 1990 : 148-162).

Voorals tijdens de 17e eeuw volgden de oorlogen op dit "slagveld van Europa" mekaar in ijltempo op en telkens organiseerden de Fransen rooftochten in de Kortrijkse regio, werd de stad onder vuur genomen en afwisselend door hen bezet en weer verloren. Al die tijd fungeerde Kortrijk als draaischijf van de militaire bewegingen, met gehate inkwartieringen en overlast voor de stadsfinanciën als gevolg (MADDENS, 1990 : 164-188).

Bovendien kreeg Kortrijk in het kader van de Oostenrijkse Successieoorlog (1740-1748) invasies te verwerken van achtereenvolgens Engelse en Hollandse garnizoenen en werd de stad in 1744 nog maar eens bezet door de Fransen. Maar de houding van de militairen was inmiddels heel wat humaner geworden en daardoor bleef de overlast voor de stad beperkt tot het omvormen, met de nodige Franse elegantie, van "*hun treffelycke borgers-huyzen tot bordeelen*". Eens de Vrede van Aken (1748) getekend, gingen de Zuidelijke Nederlanden een lange periode van opbloei en aanvankelijk ook stijgende welvaart tegemoet (MADDENS, 1990 : 189-197). De omstandigheden voor het opbouwen van een zaak zoals "Bethune & Fils" zaten dus goed.

Eens te meer echter bleef de voorspoed niet duren. Naarmate de tweede helft van de eeuw vorderde, sprak men in toenemende mate van "slechte tijden" (zie verder in deel 3 en 4). Net zoals in Frankrijk braken er in 1787 en 1789 rellen uit omwille van de hoge prijzen van boter en graan. En Kortrijk schaarde zich als naar gewoonte ook resoluut achter de opstandige "patriotten", toen in heel de Zuidelijke Nederlanden oproer tegen de hervormingsplannen van Jozef II opborrelde. Dit sleepte aan tot 1791, het jaar dat vader en zoon Bethune overleden, en had de intocht van Oostenrijkse garnizoenen als uiteindelijk resultaat, met enkele maanden later de inname van de stad door de Fransen.

Na de nederlaag tegen de Fransen in Fleurus 1794 kwamen de Zuidelijke Nederlanden voor twintig jaar onder Franse heerschappij. Hun optreden tegen de clerus, opeisingen, waardeloze "assignaten" en allerlei onzinnige maatregelen, maakten de Fransen hier weinig geliefd. Maar met de annexatie speelde hun voormalig protectionisme geen rol meer en daar konden nijveraars en handelaars aanvankelijk hun voordeel mee doen (MADDENS, 1990 : 197-206 en 335). Vanaf 1814 leverden Napoleons tomeloze ambities Kortrijk echter vooral de ene bezetting na de andere op van "gealliëerden" die bij de burgers logeerden en voor immense overlast zorgden (VANCOLEN, 1990 : 370-372).

Tijdens de Hollandse periode (1815-1830) kon Kortrijk op adem komen van zodra de hongersnood van 1815-1817 bedwongen was (DEWILDE, 1983 : 401). Maar in 1830 stond Kortrijk traditiegetrouw mee op de barricaden. Felix Bethune schaarde zich aan de kant van de jongeren uit de burgerij die, aangevoerd door o.a. zijn kozijnen Adolphe Bisschoff en Jean Goethals, zich openlijk tegen het Hollands bewind verzetten (VANCOLEN, 1990 : 372-373). Het nieuwe België bracht Kortrijk echter voorlopig slechts economische en andere crisissen, waarin de traditionele linnennijverheid tussen 1830 en 1850 finaal tenonder ging (DEWILDE, 1983 : 401-402).

Uit haar politieke geschiedenis komen dus vooral de nadelen van Kortrijks gunstige ligging tot uiting. Haast onafgebroken was ze, als grens- en vaak ook buffergebied, de speelbal van militair geweld. Het verhinderde haar uit te groeien tot méér dan een provinciestadje. De Kortrijkse regio, met haar vruchtbare gronden, was evenwel uiterst geschikt voor moeilijker teelten. In rustiger tijden bracht ze een overschot aan landbouwproducten voort, met daarin vooral tarwe en rogge, dat tot in de Noordelijke Nederlanden kon worden verkocht. Het verbouwen van diverse graansoorten maakte de streek echter meteen ook een gegeerde bevoorradingsplek voor uiteenlopende legers, wat gedurende de vele perioden van oorlogsgeweld natuurlijk weer een nadeel was (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 53 en 88). Belangrijker is dat de grond ook de teelt van vlas áánkon. En met dát product konden de stad en haar omgeving zich eeuwenlang een menswaardig bestaan opbouwen.

## 6.2 Kortrijk : motor van de Zuid-Nederlandse linnen-industrie ?

Op het moment dat vader Bethune zijn inspanningen begon te concentreren op het verhandelen van linnen, had Kortrijk zich een dermate stevige reputatie opgebouwd als producent van fijnlinnen en specialist in damast-tafelkleden, dat Natalis Briavoinne<sup>2</sup> omomwonden kon stellen dat in het midden van de 18e eeuw *"la fabrication de Courtrai, pour les toiles et les linges de table, était sans contredit la première de l'Europe"* (BRIAVOINNE, 1840 : 136). Maar daarom mag Kortrijk nog niet als bakermat van de vlascultuur in de Zuidelijke Nederlanden worden beschouwd. Evenmin heeft zij er de vlas- en linnenindustrie, laat staan de lijnwaadhandel, te allen tijde gedomineerd. De radicale keuze voor linnen werd in het Kortrijkse immers pas in de 15e eeuw gemaakt, en dan nog onder druk van prangende economische noodwendigheden.

De feitelijke "wie" van de linnennijverheid in onze contreien wordt gelokaliseerd in de streek tussen Boulogne en Ieper, meer bepaald het grondgebied van de Keltische Morinen ten tijde van het Romeinse keizerrijk. Volgens Vergilius teelden toen reeds alle Galische volkeren vlas en weefden er zowel gewaden van voor hun druïden als zeilen voor hun schepen, maar in zijn *"Historia Naturalis"* roemde Plinius de linnen kledij van de Morinen-vrouwen als de mooiste. De vlasserij werd vervolgens gestimuleerd door de opkomst van het Christendom en de kloosters, wegens het vereiste gebruik van zuiver lijnwaad voor de liturgie, en door de Karolingers die het telen en bewerken van vlas eveneens reeds lang kenden en opnamen als verplicht nummer in iedere domaniale onderneming. Desondanks bleef tot vóór in de 13e eeuw de productie van linnen in Vlaanderen beperkt tot wat landelijke activiteit. Heel de regio was tussen de 10e en 14e eeuw immers aan de wol, en ook Kortrijk was aanvankelijk op de draperieboot gesprongen, met dien verstande dat zij zich, zoals de meeste kleinere centra, beperkte tot het vervaardigen van laken van mindere kwaliteit (DEWILDE, 1983 : 13-14).

Vanaf de 13e eeuw begon zich echter in tal van steden van het graafschap Vlaanderen wat linnenweverij te ontwikkelen, zij het vooral in Frans-Vlaanderen en Artesië. Samen met enkele steden in Henegouwen gingen Cambrai en Lille de concurrentie aan met de wijd vermaarde *"Champenoises"* en de Duitse weefsels die in die tijd de Europese markt beheersten. In de rest van Vlaanderen liep het nog niet direct zo'n vaart, maar tegen het einde van de eeuw werden in de meeste Vlaamse dorpen linnen weefsels vervaardigd en

---

<sup>2</sup> Briavoinne, Franse journalist, immigrant in Brussel, schreef een tweetal werken over de Belgische industrialisatie. Hij zou volgens sommigen de bedenker zijn van de term *"industriële revolutie"*.

vanuit enkele steden kwam er zelfs een bescheiden uitvoer richting Engeland en Italië op gang. Doornik en het Kortrijkse blijken toen reeds gespecialiseerd te zijn geweest in fijn tafellinnen en het Gentse St. Pietersdorp genoot ruime bekendheid voor haar tijken (BASTIN, 1961 : 4). De globale Vlaamse vlasnijverheid mag echter op dat moment zeker niet worden overschat : ze werd nog volledig overvleugeld door de bloeiende lakennijverheid (DEWILDE, 1983 : 14-15).

Toen in de 14e eeuw, met haar sociale conflicten tussen wevers en volders én sterk opkomende Engelse concurrentie, de zwanevang van de luxedraperie in de grote steden werd ingezet, bloeide de Kortrijkse lakenindustrie als nooit tevoren. Met minder strakke regels op technisch vlak, slaagden kleinere centra en het platteland er immers in hun werkwijze te verfijnen en te vereenvoudigen. Stukken goedkoper dan het Ieperse, kende het Kortrijkse laken een groot succes in bijvoorbeeld Italië en werd het verkocht van Noord-Duitsland en Polen tot Zuid-Frankrijk, vanwaar het doordrong tot de Spaanse markt (WARLOP, 1990 : 133-134).

Ondertussen begon, ten gevolge van de Honderdjarige Oorlog (1337-1435), de zo vermaarde linnenindustrie in Reims en omstreken weg te kwijnen. Henegouwen nam, met Ath op kop, het voortouw om het vrijkomende gat in de markt te vullen en bouwde haar lijnwaadbedrijf uit tot grootindustrie (SABBE, 1975 : I, 87-112). Bovendien werkten de Vlaamse draperiesteden, door hun pogingen de lakenindustrie op het platteland te verbieden, er de verspreiding van de vlasindustrie in de hand. *"Wie niet aan de wol kon, richtte zich naar het vlas"*, stelt E. Warlop. Tegen het einde van de eeuw begonnen het Land van Dendermonde, het Land van Aalst, het Hulsterambacht en het Land van Waas zich dan ook gestaag te ontwikkelen tot dé "vlasschuren" van Vlaanderen en in de Mandelvallei, met Tielt als centrum, kon men weldra spreken van een bloeiende landelijke linnenweverij. Enkel in de Kortrijkse Leiestreek en in Ieper was de draperie voorlopig nog te sterk (WARLOP, 1990 : 136-137).

In de 15e eeuw haalde de lakenindustrie van de kleinere centra helemaal de bovenhand op die van de grote draperie-steden. Maar terwijl centra die zich toelegden op "nieuwe draperieën", zoals Hondschoote, duidelijk in de lift zaten, verzeilden andere in zware depressies. Zo beleefde de Kortrijkse wolnijverheid nog een absoluut hoogtepunt in 1427, maar begon daarna stelselmatig terrein te verliezen, tot ze uiteindelijk tegen het einde van de eeuw totaal teloorging. Parallel met het achteruitboeren van de oude draperie, begon de Kortrijkse linnennijverheid aan haar opmars. Ze liep weliswaar nog achterop bij andere regio's in Vlaanderen, die reeds vroeger qua teelt en verwerking op linnen hadden ingezet, en van een goed georganiseerde industrie was nog lang geen sprake. Linnen weven was nog grotendeels een rurale aangelegenheid. Maar in de stad zelf opende een eerste blekerij haar deuren, verschenen er linnenververijen en ont-

stonden tegen het einde van de eeuw de eerste damastweverijen (WARLOP, 1990 : 133-137).

Kortom, tot omstreeks 1500 bestonden laken- en linnenindustrie in Vlaanderen dus naast elkaar. De karakteristiek stedelijke industrie van de luxelakens kon rekenen op een sterke op export gerichte organisatie, maar boerde reeds enige tijd zwaar achteruit op de buitenlandse markten. Haar plaats was er stilaan ingenomen door luchtiger weefsels, vervaardigd in kleinstedelijke en plattelandscentra. Lijnwaad was van in den beginne een half-stedelijk, half-landelijk fenomeen, dat eerst enkel was bedoeld voor lokale verkoop, maar steeds meer kon profiteren van de toenemende export van die opkomende "lichte" draperie, waaraan ze haar wagentje koppelde. Deze samenloop van omstandigheden heeft de regio behoed voor een al te grote economische terugval.

Maar ná 1500 zou de vlasnijverheid in Vlaanderen zich ontwikkelen tot dé sleutelindustrie. De 16e eeuw was voor Vlaanderen nochtans niet onverdeeld gunstig. De steden kampten met grote economische moeilijkheden omdat de groeiende werkloosheid in de lakenindustrie (nog) niet volledig kon worden opgeslorpt door tewerkstelling in de linnennijverheid (MADDENS, 1990 : 148). Ze hadden daar zelf schuld aan, want bleven halstarrig geloven in een nakend herstel van de wolnijverheid en lieten de productie van lijnwaad hooghartig over aan het platteland (SABBE, 1975 : I, 212). De rurale vlasindustrie, daarentegen, kende op z'n minst tot 1570 een opmerkelijke groei. Die dynamiek werd in eerste instantie door de exportvraag bepaald, want sinds de ontdekking van Amerika was de uitvoer naar Spanje stelselmatig blijven aangroeien, terwijl de vlasindustrie in Henegouwen, door het kortzichtig vasthouden van Ath aan haar stapelmonopolie, op korte tijd totaal in verval was geraakt (SABBE, 1975 : I, 167-182).

De steden streefden wel naar concentratie van de linnenhandel binnen hun muren, want een monopolie op dat vlak kon de quasi uitgestorven lakenhandel vervangen. Dus centraliseerden weldra nagenoeg alle Vlaamse steden de productie van hun regio op hun linnenmarkten. Gentse kooplieden schuimden al die markten af en kochten het lijnwaad op, zodat Gent zich kon profileren als transitomarkt tussen het Vlaamse productiegebied en de handelsmetropool Antwerpen, die in die tijd nog als uitvoerhaven fungeerde voor de Spaanse afnemers (SABBE, 1975 : I, 212-241). Zodoende vond voortaan een gediversifieerd aanbod van blauwgeverfde Brugse "bokraan", "Yseghemsche blauekens", Gentse, Oudenaardse of Dendermondse "smallekens", Kortrijks "damast", Kamerijks "molekijn", Valencijs "batist", Brusselse of Turnhoutse "tijk", en Doornikse "schoonlakens en servetten" onder de globale benaming "Vlaams lijnwaad" een weg richting buitenland (SABBE, 1975 : I, 193-196).

Bovendien ontwikkelde de Kortrijkse damastweverij zich tot een kunstindustrie met wereldfaam en groeide er stilaan een belangrijke kantnijverheid in het kielzog ervan. Parallel draaiden de blekerijen op volle toeren. Spoedig waren er zelfs bleekgronden op

de Leiemeersen te kort en vertrok het Vlaamse ruwe linnen naar Brabant om er bijvoorbeeld in het belangrijke centrum van 's Hertogenbosch te worden gebleekt. Nog meer Vlaams linnen ging echter naar Holland, waar Haarlem zich had gespecialiseerd in melkbleek. In de Zuidelijke Nederlanden was bleken met karnemelk immers verboden, omdat men vreesde dat de prijs van hét volksvoedsel bij uitstek door het industrieel gebruik ervan zou worden opgedreven. Het met karnemelk gebleekte Vlaamse linnen werd op de markt gebracht als "Hollands linnen" (MADDENS, 1990 : 331).

In ieder geval maakte linnen vanaf de 16e eeuw het belangrijkste Zuidnederlandse exportartikel uit en het vertrok buiten Spanje massaal naar Italië, Duitsland, Engeland en Portugal (SABBE, 1975 : I, 249). Maar voor de Vlamingen, inmiddels zowat met z'n allen overgeschakeld op het vlasbedrijf, zouden de aanzwellende godsdiensttroebelen en de daaruit resulterende opstand tegen Spanje een ware catastrofe betekenen. De linnenindustrie kampte zo al met een latente vlascrisis, want het aanbod dekte nauwelijks de stijgende behoefte aan grondstof (SABBE, 1975 : I, 199). En door de verwoesting van het platteland tijdens de opstandsjaren, groeide dat gebrek aan vlas nog aan. Maar veel erger nog was dat honderden ervaren linnenbewerker de kettervervolgung ontvluchtten en uitweken naar de Noordelijke Nederlanden, Frankrijk en Engeland, waar ze nieuwe centra uitbouwden die spoedig de Vlaamse lijnwaadproductie ernstig zouden gaan concurreren. Wie overbleef geraakte door de algehele beroering inmiddels van de buitenlandse afzetmarkten, met name Spanje geïsoleerd (SABBE, 1975 : I, 289-297).

### **6.3 De 17e-18e eeuw : opmars naar het predicaat "linnenstad bij uitstek"**

Na deze crisis begon de Zuid-Nederlandse linnennijverheid aan een opgang zonder weerga. De nieuwe *take off* werd vooral gestimuleerd door een resem private én nu ook stedelijke initiatieven. Blauwververijen en blekerijen werden opgericht, de twijngarenindustrie werd bevorderd en de damastnijverheid gestimuleerd, nijverheidsreglementeringen werden afgekondigd terwijl tegelijkertijd de regering ervoor zorgde dat de handel met Spanje opnieuw probleemloos kon verlopen en de grenzen van Engeland, Frankrijk en de Verenigde Provinciën op een ruime kier werden gelaten (SABBE, 1975 : I, 309-325).



De Kortrijkse lijnwaadmarkt bloeide op door de afschaffing van het "pontgeld"<sup>3</sup>, waardoor de plattelandsproductie van heinde en verre naar de stad werd gedraineerd. Moeiteloos slurpte zij de markten van Tielt, Izegem, Menen en zelfs Roeselare op en voor het eerst overtrof haar omzet die van Oudenaarde, die zich daarom meer en meer ging reconverteren tot vlasmarkt. Om de linnenproductie van de Dender- en Scheldevalleien te verdelen, ontstonden er nieuwe markten in Aalst en Geraardsbergen, waarbij deze laatste weldra ook het hele Henegouwse linnenaanbod aan de man bracht. En tegelijk floreerde ook de Brugse linnenmarkt (SABBE, 1975 : I, 316-320, 326-327).

Maar rond het midden van de 17e eeuw was Gent uitgegroeid tot de belangrijkste linnenmarkt in de Zuidelijke Nederlanden (BASTIN, 1961 : 30, 43, 56). Gezien de Verenigde Provinciën sinds hun afscheuring de Scheldemonding voor Vlaamse goederen gesloten hielden, was Gent immers het best geplaatst om de verloren gegane stapelrol van Antwerpen over te nemen en bovendien had zij alle bedrijvigheid uit Eeklo - samen met Oudenaarde de bloeiendste linnenmarkt van de vorige eeuw - weggezogen. Zij voerde het gros van dat aanbod uit naar Spanje - dat gezien de politieke banden a priori voor Zuid-Nederlandse nijverheden openstond - en in mindere mate naar Engeland, doorgaans via de haven van Duinkerke (SABBE, 1975 : I, 320-321, 325, 332 - BASTIN, 1961 : 38, 41, 196-198, 204).

Nadat Frankrijk in 1635 Spanje de oorlog had verklaard, startten zij een veroveringspolitiek met de Zuidelijke Nederlanden als doel, die tot 1715 zou aanslepen en vooral voor Kortrijk met geregelde tussenpozen nefaste gevolgen had. Daarbij verlegden de uitvoerwegen zich naar het noorden en wonnen de markten van Brugge en Gent aan representativiteit (VERMAUT, 1974/2 : 149 en 151). Maar noch de verschillende militaire campagnes, noch het internationaal protectionisme konden uiteindelijk de opmars van de globale Vlaamse linnennijverheid, inclusief de Kortrijkse, stuiten. De crisis werd immers geneutraliseerd doordat de Vlaamse en Henegouwse productiecentra, bezet door Lodewijk XIV in diverse oorlogen, nu deel uitmaakten van Frankrijk. Zo profiteerden ze van de voordelige Franse toltarieven en vond hun courantlinnen door de vrijstelling van transitrechten steeds méér via Franse havens de weg naar de Spaanse markten (SABBE, 1975 : I, 352-362).

In de Verenigde Provinciën kreeg het Vlaamse linnen nauwelijks voet aan de grond, omdat het land akkoorden had met de Westfaalse lijnwaadnijverheid en Amsterdam en Rotterdam beurtelings als stapelplaats fungeerden voor de uitvoer daarvan naar Engeland. Maar tijdens de eerste helft van de eeuw had hun bleeknijverheid gefloreerd,

---

<sup>3</sup> Hier = accijns op de linnengroothandel.

draaiend op Vlaams, Artees en Henegouws linnen dat kampte met een tekort aan bleekvelden. Van zodra echter de technische superioriteit van hun bleekmethode slechts bleek te berusten op een "mythe", werden er overal blekerijen opgericht. In Kortrijk was men reeds vroeger gestart met een geducht alternatief : de zogenaamde "menagebleek" op basis van kalk in plaats van melk, maar Gent ontwikkelde een bleeknijverheid die de Haarlemse in kwaliteit evenaarde. Antwerpen ontdekte dat het Haarlemse superieure wit met het gebruik van fijne witte potas uit Moskou te maken had en zette in Borgerhout een blekerij op stapel die een verwoede concurrentie met Holland inzette (SABBE, 1975 : I, 372-387).

De vlasindustrie kampte daarom in die tijd vooral met een tekort aan grondstoffen. Zowel de garen- als linnenproductie werden namelijk geplaagd door abnormale vasprijzen en grondstofschaarste omdat de Vlaamse vlasboeren té grote hoeveelheden ruw vlas uitvoerden richting Ierland, Frankrijk en Holland (SABBE, 1975 : I, 388-392).

De economische consequenties van de koppeling aan Oostenrijk waren door de band genomen eerder gunstig, maar wanneer het vlas betrof, kwamen de Silezisch-Boheemse garens en weefsels met de Zuid-Nederlandse producten in concurrentie op de Spaans-Amerikaanse, Engelse en Hollandse markten (SABBE, 1975 : II, 254-255). Daartegenover stond dat tegelijk de eeuwenlange bevoorrechte relatie met Spanje nu verbroken werd (SABBE, 1975 : II, 217-223). En bovendien nam de buitenlandse concurrentie in de loop van de 18e eeuw alleen maar toe.

Om te beginnen werden Frans-Vlaanderen, Waals-Henegouwen en het Kamerijkse gebied door het Verdrag van Utrecht (1713) definitief bij Frankrijk aangehecht. Met steun van de Franse regering vormden die gewesten voortaan geduchte rivalen. Naarmate zowel de eigen als de verworven gebieden het in de loop van de eeuw steeds moeilijker kregen ten gevolge van vlas- en garenschaarste, bitsiger Engelse concurrentie en verhoging van de Spaanse toltarieven vanaf 1774, maakte de Franse regering vooral werk van het uit de markt prijzen van het Zuid-Nederlandse linnen. Daarnaast trok ze Vlaamse vaklui aan om de sectoren waar Frankrijk slecht of niet op scoorde wat leven in te blazen, druk jonglerend met allerhande subsidies en faciliteiten. Vooral de best scorende specialiteiten werden hierbij geviseerd. Bovendien werden ook de Franse twijn- en bleekindustrieën op niveau gebracht (SABBE, 1975 : II, 151-223).

Engeland was tot op het einde van de 17e eeuw aangewezen op invoer van linnen uit het buitenland, bij gebrek aan een eigen weverij. Maar in de 18e eeuw werd dat probleem ernstig onder handen genomen : er werd een complete eigen industrie uitgebouwd en met een doelmatige *linenpolitic* beschermd. Synchroon met de opbloei van de eigen Engelse lijnwaadnijverheid werden de toltarieven ten opzichte van buitenlands linnen quasi prohibitief aangepast. Enkel de Brusselse fijne kant, met voortdurend nieuwe modedepatronen, werd door de Engelse dames boven de grove Engelse namaak geprefereerd

en wegens het radicale invoerverbod desnoods in doodskisten de Britse eilanden binnengesmokkeld (SABBE, 1975 : II, 224-246).

Gelukkig nam na 1750 de uitvoer naar de Verenigde Provinciën aanzienlijk toe. Steeds meer handelaars zagen af van de dure, risicovolle rechtstreekse export naar Spanje, ten gunste van de gematigde bemiddeling van de noorderburen. Via Hollandse expediteurs leerden heel wat landen aldus Vlaams linnen kennen en snel verkiezen boven Silezische, Hamburgse of Bretoense weefsels. Binnen de kortste keren kwamen ze zelfs via Hollandse sluikhandel over Curaçao óók in de Spaans-Amerikaanse koloniën terecht (SABBE, 1975 : II, 246-253). Tegelijk vertrok in de 18e eeuw, ondanks alle buitenlandse druk, nog steeds méér dan de helft van de linnenproductie uit het Scheldebekken rechtstreeks naar Spanje <sup>4</sup> en bleef Frankrijk voor alle linnenproducenten in de Zuidelijke Nederlanden - zeker voor de kasselrij Kortrijk waarvan volgens een douanerapport uit 1760 driekwart van de productie aan dat land werd verkocht - een belangrijke zoniëte de belangrijkste afnemer (SABBE, 1975 : II, 152).

Zodoende bloeide de vlasindustrie in de Zuidelijke Nederlanden verder open volgens de tendenzen die in de vorige eeuwen waren ingezet, namelijk verdere daling van de linnenweverij in Henegouwen en de streek van Nijvel, gecompenseerd door verdere uitbreiding ervan in de Leiestreek en stijgende uitbouw van de nevenindustrieën, zodat de totale bilan van de linnenproductie in de loop van de 18e eeuw almaar groeide. Brabant ontwikkelde een reuzevoorsprong op het vlak van de kantklosserij. In Vlaanderen lag het accent op traditionele linnenweverij. Maar overal bleef dit een hoofdzakelijk rurale aangelegenheid, terwijl de verhandeling ervan zich nog steeds concentreerde op de stedelijke lijnwaadmarkten. Het is op dit toileaanbod dat Bethune zijn firma zou uitbouwen.

Daarnaast werd Kortrijks damast erg gewaardeerd in Frankrijk en Engeland, legden Turnhout en Oudenaarde zich toe op het produceren van fijnlinnen en raakte Tournai bekend om haar zakdoeken. Grover linnen, vervaardigd in de Gentse Oudburg, het Land van Aalst en de omgeving van Brugge vertrok met scheepsladingen vol richting Spanje. De streek rond Oudenaarde en Geraardsbergen produceerde aan de lopende band "*grisettes*" : grijs linnen, deels vervaardigd met "klodden" <sup>5</sup>, dat ook naar Spanje werd geëxporteerd, en in Brugge, Gent, Kortrijk en Turnhout werd naast blauw gestreept of gedamd linnen ook tijk gemaakt voor zomervesten, beddegoed en het bekleden van zowel

---

<sup>4</sup> Volgens de Mémoire van Guillaume Faipoult, met betrekking tot het Scheldedepartement, gepubliceerd in 1804, voerde Spanje tijdens de 18e eeuw de 5/8en van de linnenproductie van het Scheldedepartement in (DEPREZ, 1960 : 166).

<sup>5</sup> Korte, verwarde of gebroken vezels, zeer onzuiver met veel lemen (=vlasstengelbast) die bij het zwingelen uit het vlas werden geslagen. Voor de verschillende handelingen bij vlasvezelbereiding : DEWILDE, 1983.

meubels als schoenen. Een grootschalig opgezette poging van een Roeselaarse fabrikant om met blauwlinnen Brugge naar de kroon te steken mislukte zodat het dé Brugse specialiteit bleef (VERMAUT, 1974/2 : 155-158) maar volgens E. Dubois waren de Roeselaarse "rollés" vermaard (DUBOIS, 1900 : 11).

De twijnnijverheid verschoof van de voormalig productiefste regio's Oudenaarde, Gent en Antwerpen naar Zuid-Vlaanderen, meer bepaald Kortrijk, Ieper, Poperinge en Roeselare. De Zuid-Nederlandse bleeknijverheid ging er met rasse schreden op vooruit want wist Haarlem haar Franse klandizie te ontfoetselen. Tijdens de bezetting van 1746 hadden de Fransen immers ontdekt dat het fameuse Hollandse linnen, hen door de Verenigde Republiek geleverd, in feite van Kortrijkse makelij was en dus evengoed rechtstreeks vanuit Kortrijk kon worden geïmporteerd, temeer daar de bleekwaliteit hier inmiddels die van de Hollandse evenaarde. Dat was de Kortrijkzanen gelukt van zodra ze doorhadden dat het geheim van het witste wit iets te maken had met het gebruik van een bepaalde kwaliteit zuivere weedas tijdens het "logen" <sup>6</sup>. Tegelijk kwam nu ook de Brugse blekerij tot grote bloei : hun aantal blekerijen was zelfs groter dan dat van Kortrijk, zodat er volop voor de Gentse linnenmarkt kon worden gebleekt. Gent had nochtans haar eigen bleekbedrijven, maar overtuigd dat de bleekwaliteit daar niet onder kon lijden, gebruikten ze steenkolen in hun "loochhuizen". Die methode viel goedkoper uit dan de logen opwarmen met duur, schaars en dus vaak moeilijk te vinden stoofhout, maar stond ter discussie bij handelaars die voor "rookvlokken" vreesden (SABBE, 1975 : II, 23-54).

In ieder geval was het verhandelen van linnen nog steeds in de steden gecentraliseerd, maar nu overwegend in Gent, waar de export in de eerste plaats op Spanje was gericht. Daarnaast was vooral Kortrijk belangrijk. Van daaruit vertrok het linnen meestal richting Frankrijk : een tendens die er in de loop van de eeuw globaal nog op vooruitging. Brugge speelde ook mee, met dien verstande dat ze haar uitvoer doorgaans liet regelen via Hollandse transiteurs (SABBE, 1975 : II, 72-74).

Een grootteorde vaststellen van die 18e eeuwse Zuid-Nederlandse linnenhandel is evenwel een moeilijke zaak. De globale linnenproductie berekenen is sowieso quasi onmogelijk wegens het gebrek aan beschikbare statistieken betreffende de periode vóór 1800. Zijn er wél, dan hebben ze doorgaans betrekking op hoeveelheden linnen die op de markt werden verkocht, maar zoals J. Mokyr terecht opmerkte, verscheen slechts een deel van het totale aantal geweven stukken op de stedelijke markten (MOKYR, 1976 : 15). Daar werden vooral de voor uitvoer naar andere regio's en het buitenland bestemde

---

<sup>6</sup> Het ontvetten van het linnen vóór de eigenlijke bleek.

goederen geregistreerd (BLOMME & VAN DER WEE, 1994 : 87). Dat gebeurde op basis van meetrechten of accijnzen, maar niettemin wordt die export op zich uiteenlopend ingeschat. C. Vandenbroeke bijvoorbeeld, raamt de uitvoer van linnenproducten voor de tweede helft van de 18e eeuw op 50 à 60 % (VANDENBROEKE, 1979 : 168), terwijl volgens C. Viry, prefect van het Leiedepartement, in 1789 slechts 20 % binnen de provincie zelf zou zijn verbruikt (VIRY, 1804 : 174). Blijft daarnaast ook de vraag in welk vak de aanzienlijke smokkel <sup>7</sup> moet worden ingepast, die door E. Sabbe voor Frankrijk alleen al op 100.000 stukken per jaar wordt ingeschat (SABBE, 1975 : II, 272).

Diverse historici (zoals Deprez, 1960 - Bastin, 1961 - Vermaut, 1974 of Thys, 1978) hebben de omzetten van de linnenmarkten bestudeerd, maar veelal afgebakend per specifieke locatie. Bovendien wordt het zicht op een globaal plaatje nog extra bemoeilijkt doordat cijferreeksen, uitgedrukt in verkochte ellen (vb. DEPREZ, 1960 : 189) moeten worden afgezet tegenover cijferreeksen, uitgedrukt in stukken, terwijl er weinig of geen zicht is op de exacte lengte van die stukken <sup>8</sup>. C. Vandenbroeke heeft hun resultaten geëvalueerd en geëxtrapoleerd naar een cijfer voor Vlaanderen (VANDENBROEKE, 1979 : 158-159, 162). In tabel 2 zetten we zijn benaderende waarden af tegenover enkele inschattingen van tijdgenoten en andere onderzoekers. Statistische gegevens in ellen van 0,70 m hebben we omgezet in stukken op basis van een verdedigbaar gemiddelde van 75 ellen per stuk <sup>9</sup>.

Hoe dan ook tonen deze cijfers aan dat de productie van linnen in de 18e eeuwse Zuidelijke Nederlanden toch wel aanzienlijk was. Hoeveel stukken daarvan precies op de Kortrijkse markt werden aangevoerd blijft gissen. We weten enkel, alweer volgens prefect Viry, dat er in 1789 ongeveer 77.000 stukken en omstreeks 1800 méér dan 94.000 stukken linnen in het Leiedepartement werden geproduceerd. Daarvan kwamen er gemiddeld 30.000 op de Kortrijkse markt, waarvan er 20.000 naar Frankrijk werden uitgevoerd (VIRY, 1804 : 155, 174). Voor diezelfde beginperiode van de Franse tijd sprak prefect Faipoult in zijn mémoire met betrekking tot het Schelddepartement van een totale productie van 175.000 stukken (FAIPOULT, 1804 : 165). Toen rond 1780 de aanvoer op de Gentse linnenmarkt zijn hoogtepunt bereikte, bedroeg het aanbod er méér dan 110.000 stukken (BASTIN, 1961 : 54). Er mag dus worden geconcludeerd dat, ondanks de concurrentie van Brugge en Kortrijk, de Gentse lijnwaadmarkt gedurende de tweede helft van de 18e eeuw de belangrijkste van de Zuidelijke Nederlanden bleef.

---

<sup>7</sup> Zie in deel 4, hoofdstuk 17.1.

<sup>8</sup> Zie in deel 4, hoofdstuk 13.3.

<sup>9</sup> DUBOIS, 1900 : 12 en 14 geeft gemiddelden van 75 à 80 ellen, VANDENBROEKE, 1979 : 159 : 65 à 75 ellen, en SABBE, 1975 : II, 62 : maxima van 75 à 85 ellen per stuk, vandaar de keuze voor gemiddeld 75 ellen.

**Tabel 2**      Inschattingen van verhandelde stukken linnen in de Zuidelijke Nederlanden, in gemiddelde aantallen per jaar, periode 1735-1785

Regio	Bron	Periode	Aantal stukken	Volgens
Gent	1	1735-1750	61.307	Marktaanvoer
Gent	1	1750-1765	80.627	Marktaanvoer
Gent	2	1778	110.422	Marktaanvoer
Gent	2	1783	88.554	Marktaanvoer
Vlaanderen	3	1750-1765	200.000	Marktaanvoer
Vlaanderen	4	1750	145.000	Handelsomzet
Vlaanderen	4	1775	175.000	Handelsomzet
Vlaanderen	4	1780-1785	195.000	Handelsomzet
Vlaanderen + Brabant	5	1760-1765	329.000	Totale productie
Vlaanderen + Brabant	5	1760-1765	187.700	Export
Zuidelijke Nederlanden	6	1760-1765	142.412	Export
Zuidelijke Nederlanden	6	1775	192.028	Export
Zuidelijke Nederlanden	6	1780-1785	208.476	Export
Zuidelijke Nederlanden	7	1762	176.236	Export
Zuidelijke Nederlanden	7	1785	265.190	Export

Bron : 1 : Gentse Schepenbank van de Keure (SABBE, 1975 : II, 620-621) - 2 : BASTIN, 1961 : 54 - 3 : Gentse Schepenbank van de Keure (DUBOIS, 1900 : 12) - 4 : VANDENBROEKE, 1979 : 164 - 5 : BLOMME & VAN DER WEE, 1994 : 87 - 6 : Nationale Handelsstatistieken van de Raad van Financiën (SABBE, 1975 : II, 623) - 7 : Douaneregisters, Raad van Financiën (SABBE, 1975 : II, 34).

De normale gang van zaken was dat linnenhandelaars die toiles rechtstreeks van de wevers op die markten aankochten. Daar hadden zich sinds de 16e eeuw echter rurale opkopers tussengewrongen, die door de stedelijke handelaars, de Gentse op kop, steeds meer als een ware plaag werden ervaren. Aanvankelijk werden deze dorpskoopmannen, de zogenaamde "kutsers", door de plattelandswevers geapprecieerd als nuttige bemiddelaars aan wie ze hun productie konden meegeven voor verkoop in de soms verafgelegen stad, want dat bespaarde hen veel tijd. Alleen waren ze in de 18e eeuw zo talrijk ge-

worden dat ze mekaar geleidelijkaan dood concurreerden. In het Land van Aalst alleen al waren er in 1735 een 300-tal actief. Ze kochten alle stukken op maar, vermits ze zelden over veel kapitaal beschikten, betaalden slechts voorschotten tot ze de stukken op de markten aan stedelijke grossisten op krediet hadden verkocht. Op die markten was het aanbod vaak dermate groot, dat ze dreigden met hun voorraad te blijven zitten en de stukken dan liever beneden de met de wevers afgesproken prijs verkochten. Erger was dat ze, wanneer ze zoals wel vaker gebeurde failliet gingen, tientallen wevers meesleurden en in ellende dompelden. Aangetrokken door de kans op volledige contante betaling van een faire prijs door stedelijke kooplieden, verkozen veel dorpswevers daarom toch zélf naar de lijnwaadmarkten te reizen. De anderen, die soms een half jaar of langer op betaling van hun linnen moesten wachten, zagen zich genoodzaakt verder te werken met goedkoper garen, waardoor de kutsers steeds meer verantwoordelijk werden gesteld voor de achteruitgang van de linnenkwaliteit (SABBE, 1975 : II, 80-86).

Ondanks stijgende moeilijkheden op allerlei fronten, bleef de 18e eeuw voor de Kortrijkse linnenindustrie zeer gunstig. Zij werd nu overwegend een luxe-industrie, gespecialiseerd in damast én fijn linnen (MADDENS, 1990 : 333). Daarnaast weefden de mannen op het platteland in de hele kasselrij massaal gewoon linnen, terwijl hun vrouwen benevens vlasgaren spinnen met z'n allen ijverig kantklossen, zodat de overgrote meerderheid van de gezinnen uit de Kortrijkse regio op z'n minst deeltijds bij de vlasindustrie was betrokken. I. Callens constateerde in haar thesis dat 90 % van de door haar bestudeerde staten van goed met betrekking tot de regio vlaswerktuigen vermeldde (CALLENS, 1985 : 294 en 308). Door de specialisatie in fijnlinnen, van het allerbeste vlas en perfect gebleekt, wist de stad zich van andere regio's te onderscheiden en uit te groeien tot belangrijkste fabrikant van Europa op dat vlak (BRIAVOINNE, 1840 : 136). Maar ook door de hele vlascontext - van telen, spinnen, weven, bleken, klossen - waarvan zij de spil vormde, kon zij met recht en reden de eretitel van "dé linnenstad bij uitstek" claimen.

De nog steeds massale uitvoer van fijn vlas naar buitenlandse centra, vormde voorlopig de enige ernstige bedreiging. Er deden zich immers geregeld tekorten aan fijn kwaliteitsvlas voor, waardoor zelfs de damastindustrie zich moest behelpen met minder goed vlas : een noodmaatregel die de kwaliteit van het linnen niet ten goede kwam (MADDENS, 1990 : 334). Gelukkig begon men in die tijd te roten in de Leie, waardoor het aanbod van kwaliteitsvlas vergrootte. Rotten in stromend water van rivieren - in tegenstelling tot "dauwrotten" op het veld of "blauwrotten" in rootputten - duurde slechts zeven à tien dagen en verhoogde de waarde van het vlas met de helft, maar de techniek was wegens de voor brouwerijen en blekerijen nefaste watervervuiling en het gevaar voor vissterfte reeds sinds de Middeleeuwen verboden. In de loop van de 18e eeuw zou het de roters worden toegestaan het water van de Leie en haar bijrivieren in artificiële "*mon-*

tées" <sup>10</sup> af te leiden, waarin het water na ieder seizoen mocht worden ververs (SABBE, 1975 : II, 66-71 - DEWILDE, 1983 : 208-218).

Toch blijkt de Kortrijkse linnennijverheid een inzinking te hebben gekend vanaf ca 1770. De damastweverij kampte met creatief zuurstofgebrek, zodat het Saksisch damast met originele patronen de internationale concurrentie steeds beter aankon. Daardoor werd Kortrijks damast nu geregeld in het buitenland als Saksisch damast verkocht. Een luxe-industrie zoals de Kortrijkse met haar exclusief fijnlinnen kon bovendien slechts het eerste slachtoffer zijn van de zuiniger leefstijl die in die jaren *bon ton* werd bij het Franse cliënteel. Tussen 1770 en 1788 daalde het aantal werkende weefgetouwen in de stad van 499 naar 324. Maar ondertussen dook er in het Kortrijkse ook een nieuwe industrie op, namelijk die van de "siamoises", een gemengde stof vervaardigd uit de combinatie van vlas en katoen. Volgens een regeringsenquête draaiden tegen 1764 al 140 getouwen op de fabricatie ervan, zodat zij de wevers opvingen die werkloos werden in de linnensector. In het laatste decennium van de eeuw werden de Zuidelijke Nederlanden bovendien ingelijfd bij Frankrijk, waardoor meteen ook het protectionisme geen rol meer speelde (MADDENS, 1990 : 335-339).

## 6.4 De betekenis van linnen voor Vlaanderen en Kortrijk tijdens de 18e eeuw

Hoe belangrijk was die linnennijverheid voor de Zuidelijke Nederlanden in het algemeen, en voor Kortrijk in het bijzonder ? Het antwoord daarop is niet eenvoudig. V. Prévot bijvoorbeeld verzamelde een hele reeks cijfers met betrekking tot de erg productieve Noord-Franse regio's, wat hem deed besluiten dat het belang van de Franse linnenindustrie gerust de vergelijking met dat van de Zuidelijke Nederlanden kon weerstaan (PREVOT, 1957 : 216). Maar al bij al heeft het weinig zin de beschikbare cijfers over hoeveelheden vervaardigd linnen in de buurlanden te vergelijken met deze die we hebben voor Vlaanderen. Het cijfer op zich zegt immers niets, zolang het niet wordt afgezet tegenover de economische impact van die nijverheid op het land in kwestie, de grootte van die regio of de productie op zich en het percentage van de bevolking dat er een inkomen aan overhield.

---

<sup>10</sup> Rootgrachten van 20 à 30 voet lang.



Hooguit kunnen we in beperkte mate de grootteorde van de productie in linnen afwegen ten overstaan van die van laken in de glorie-dagen van de Vlaamse draperie. Vergelijken we bijvoorbeeld de 20.000 toiles die de stad Gent produceerde rond het midden van de 18e eeuw (SABBE, 1975 : II, 34) met de minstens 30.000 lakens die ze in volle socio-economische crisis binnen haar muren weefde halfweg de 14e eeuw, of de 40.000 lakens jaarlijkse output van Ieper, een stadje half zo groot als Gent in de vroege 14e eeuw (STABEL, 1997 : 143 - VIAENE, 1951 : 258), dan lijken de totale hoeveelheden linnen die heel Vlaanderen samen verhandelde in volle bevolkingsexplosie van de tweede helft van de 18e eeuw een stuk minder impressionnant. De lakennijverheid in Vlaanderen bereikte toen een massaal Europawijd exportniveau (STABEL, 1997 : 113) dat door de linnenindustrie van de Zuidelijke Nederlanden - aan alle kanten belaagd door scherpe concurrentie - moeilijk kon worden geëvenaard.

Vast staat wél dat gedurende de gehele 18e eeuw de vlasnijverheid de enige grootindustrie was in Vlaanderen en dat de sector in zijn geheel goed boerde. De aanverwante industriële bedrijvigheid rond vlas had nu ook de steden ingepalmd, terwijl de rurale vlasactiviteiten doordrongen tot in de kleinste hoekjes van het land, zodat de productie onafgebroken steeg (VANDENBROEKE, 1979 : 164). Uit staten van goed, bestudeerd in diverse micro-studies, blijkt dat het aantal spinnewielen en weefgetouwen gestaag aangroeide <sup>11</sup>. De groei van de sector wordt ook door andere cijfers geïllustreerd : de Gentse Schepenen van de Keure schatten immers het aantal Vlaamse spinners en wevers in 1765 op 200.000. Faipoult sprak van 101.033 spinners en 21.821 wevers in het Scheldepartement en Viry van 23.133 wevers - extrapolierend dus méér dan 100.000 spinners - in het Leiedepartement omstreeks 1800 (DUBOIS, 1900 : 13-14 en 16 & VANDENBROEKE, 1979 : 169). Gecombineerd tonen die cijfers een stijging aan met minstens een kwart tussen 1765 en het einde van de eeuw. Nationale handelsstatistieken tonen aan hoe de export van linnen voortdurend toenam, in de tweede helft van de eeuw zelfs met 32 % (VANDENBROEKE, 1979 : 167). Volgens J.Bastin realiseerde de Gentse linnenmarkt rond 1780 haar grootste omzetten ooit (BASTIN, 1961 : 54).

De omstandigheden waarin de vlasnijverheid zich moest ontwikkelen waren nochtans allesbehalve gunstig, want de hele sector kampte met kankergezwellen van structurele aard. Er waren namelijk te veel wevers voor te weinig vlas, nauwelijks coördinatie, laat staan innovatie, en dit in een textielsector die door een potentiële nieuwkomer werd bedreigd.

---

<sup>11</sup> GOOSSENS, 1984 : 20-21 maakt hiervan een round-up voor Oost-Vlaanderen, obv berekeningen door F. Mendels voor de kasselrij Oudburg, L. Stockman voor Aalter, A. De Vos voor Ertvelde en J. De Brouwer voor Lede. LAMARCQ, 1982 : 139-177 gaat daar dieper op in voor de regio Aalst. Cijfers met betrekking tot West-Vlaanderen vindt men in de bijdragen van VERMAUT, 1974 : app.26 en 1974/2 : 159-162 en 176-179.

Vooreerst was er in die tijd nog helemaal geen sprake van "fabrieken". De stedelijke bedrijfjes van fijnlinnen en damast waren stuk voor stuk kleinschalig, en werkten hooguit in een soort Verlagverband, gefinancierd door kapitaalkrachtige kooplieden. Maar de Vlaamse courantlinnenweverij was doorgaans een niet-georganiseerd bedrijf. De volledige verwerking, van spinnen tot weven met uitzondering van het bleken, gebeurde ten huize van de wevers. Thuiswevers, overwegend dagloners en keuterboeren die op het platteland leefden, kochten een hoeveelheid bereid vlas en verwerkten dat tussen perioden van agrarisch werk door tot afgewerkte toiles, die ze dan - al dan niet via bemiddeling van kutsers - op de stedelijke markten aan kooplieden verkochten (SABBE, 1975 : II, 76-77).

Welnu : vanaf de 18e eeuw zocht vooral in deze formule een toenemend aantal mensen een aanvullend inkomen. In Vlaanderen was toen reeds 1/4 tot 1/5e van de bevolking permanent of deeltijds in de linnennijverheid actief en in sommige regio's liep hun aantal zelfs op tot 50 % van de beroepsbevolking. De potentiële koek van de huisnijverheid moest dus in stijgende mate worden verdeeld, waardoor meteen ook de mogelijke winsten systematisch werden uitgehold. Na verloop van tijd waren dalende lonen en evenzeer dalende linnenprijzen hiervan het gevolg. De buitenlandse klanten, gemotiveerd door het toenemende aanbod in Vlaanderen en daarbuiten, eisten steeds vaker kwaliteit voor de "juiste" prijs. Daardoor zagen ook de handelaars al gauw hun winsten slinken (VANDENBROEKE, 1979 : 117-118, 129, 148 en 157).

Zodoende ging de rurale huisnijverheid feitelijk ten onder aan haar eigen succes. Te meer daar het fenomeen van die ongecontroleerde wildgroei samenspoorde met bijkomende ondermijnende krachten. Zo was de investering in de aankoop van een weefgetouw voor iedereen haalbaar, want kostte in 1780 slechts het equivalent van drie tot vier weken werk. Voor de tegenwaarde van enkele dagen landarbeid kocht men in die dagen een spinnewiel. Daardoor viel er van enige innovativiteit, laat staan van technologische modernisering, niet veel te bespeuren (VANDENBROEKE, 1984 : 215). Met zoveel handen was het aanbod immers groot genoeg.

Ondertussen verschenen op de markten vooral grovere weefsels van mindere kwaliteit die de reputatie van het Vlaamse linnen in het buitenland onderuithaalden. Dit was enerzijds het gevolg van het feit dat een groot deel van het beste vlas al dan niet via smokkel over de grenzen verdween, doch anderzijds omdat de druk op de arbeids- én handelsmarkt de winsten uitholde en dus frauderen bij wevers, blekers én handelaars in de hand werkte (WILLEMSSEN, 1907 : 311). Bovendien was weven toch wel een vak, waar steeds méér gegadigden zich aan waagden, maar niet altijd met evenveel talent. De combinatie van traditionalisme, geknoei en fraude veroorzaakten een probleem van onaangepaste productie aan de wisselende vraag en het feit dat op de markt zelden een compleet assortiment te vinden was van éénzelfde soort linnen of kwaliteit. De hele lin-

nennijverheid, stelt E. Dubois, was in feite een "orkest zonder dirigent" (DUBOIS, 1900 : 67-70).

Al die moeilijkheden gingen in stijgende mate gepaard met de opkomst van katoenen en gemengde weefsels. Met z'n allen konden de betrokkenen bij de linnensector vanaf het einde van de 18e eeuw dus slechts de dalende interesse voor linnenstoffen met lede ogen aanzien. Van zodra vooral het courante lijnwaad steeds langer opgestapeld bleef liggen in de pakhuizen van de Gentse exporteurs (MEERSSCHAUT, 1997 : 179) kregen in eerste instantie de bij het vlasbedrijf betrokken mensen met weinig reserves het moeilijk. Dat gold ondermeer voor de meeste blekers : veel kapitaal hadden ze doorgaans niet, een blekerscorporatie al evenmin, en ze huurden hun bleekgronden, zodat ze met handen en voeten overgeleverd waren aan de willekeur van hun kooplieden-opdrachtgevers en de goodwill van hun grondeigenaars (BASTIN, 1961 : 148, 157, 163-164). Spinners hebben ook nooit een corporatie gehad om hun rechten te verdedigen (LIS & SOLY, 2006 : 16). Ze verdienden een belachelijk laag loon, want het was een vrijwel exclusieve vrouwenaangelegenheid. Sponnen ze voor eigen rekening, dan gingen ze wekelijks wat vlas kopen op de markt en wanneer ze de week daarop hun garens hadden verkocht, gebruikten ze dat geld voor de aankoop van een nieuwe voorraad vlas (WILLEMSSEN, 1907 : 227). En de duizenden kantslootertjes, die meestal in loondienst voor kooplieden werkten, werden door de band nog lager vergoed (MADDENS, 1990 : 334).

We mogen dus gerust concluderen dat de linnennijverheid voor de Zuidelijke Nederlanden, en zeker voor het Kortrijkse, in de 18e eeuw belangrijk was. Tegelijk was de éézijdige gerichtheid op en zelfs afhankelijkheid van één industrie een ronduit kwalijke zaak. Pientere handelaars zoals de Bethunes konden zich in die jaren nog wél aanzienlijk verrijken, doordat zij op creatieve wijze de productiekosten en de afzetmoeilijkheden aanpakten. Maar samen met de grondbezittende vlasboeren, kwamen zij voorlopig als enige winnaars uit de strijd. Voor zowat alle anderen die bij de vlasindustrie betrokken waren, was het al die tijd knokken geblazen.

## 6.5 Het vervolg van de Kortrijkse linnengeschiedenis

De feitelijke annexatie bij Frankrijk (1795-1815) betekende voor de Zuidelijke Nederlanden een totale breuk met het verleden op administratief, politiek, juridisch, cultureel maar ook economisch vlak. Door de aanhechting viel immers de tolbarrière weg, waardoor voor Vlaanderen dat immense Franse afzetgebied nu volledig openging. Bovendien leidden massale bestellingen voor Napoleons troepen kort na 1800 tot een aanzienlijke verhoging van de vraag (VANDENBROEKE, 1984 : 176). Ons eerder onderzoek wees op

een onmiskenbaar stijgende dynamiek, want het klantenbestand van de firma Bethune groeide tijdens het eerste decennium van de 19e eeuw aan met bijna 20 % (ADRI-AENSSENS, 2000 : 307-308).

En toch was die Franse periode geen onverdeeld succes. Terwijl de grondslagen werden gelegd van de Industriële Revolutie in de Gentse katoen- en de Vervierse wolindustrie, bleef de vlasnijverheid halsstarrig verzuimen de kansen die industrialisering bood in te zien en te grijpen. Franse bedrijven werden nu ongehinderd bevoorraad met Vlaams kwaliteitsvlas, zodat hun evenwaardige producten in concurrentie met de Vlaamse op hun én zelfs Vlaamse markten verschenen (SABBE, 1975 : II, 271 en VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 34). Erger was dat het Spaanse afzetgebied - belangrijk wegens de Amerikaanse connectie - grotendeels verloren ging. Dat verlies trof weliswaar vooral het Scheldepartement, want in het Leiedepartement stond daar aanvankelijk een aanzienlijke mééruitvoer wegens aanwinst op de Franse markt tegenover. Maar met de "continentale blokkade" (1806) en de Spaanse oorlog (1808-1813) die kort daarop uitbrak, werd de handel met Spanje zo goed als onmogelijk. Tegen 1812-1813 viel de productie in heel Vlaanderen dan ook zwaar terug (Zie tabel 3).

**Tabel 3** Linnenproductie in het Leie- en Scheldepartement, periode 1792 - 1813

Leiedepartement		Scheldepartement	
Jaar	Stukken courantlinnen	Jaar	Stukken courantlinnen
1800	94.378	1792	± 200.000
1810	134.507	1804-1806	± 175.000
1812	± 68.000	1812	129.474
		1813	± 100.000

Bron : Franse statistieken, genoteerd door SABBE, 1975, II : 277.

De kortstondige vereniging met Nederland (1814-1830) zorgde al evenmin voor voor-  
spoed. De vlasnijverheid van het Zuiden was voor de afzet van haar productie in hoofd-  
zaak aangewezen op Frankrijk (voor 50 %) en Spanje (voor 25 %) maar op beide markten  
verliep de handel allesbehalve vlot. Frankrijk hernam immers, met het oog op de uit-  
bouw van een eigen moderne linnenindustrie, zijn protectionistisch tolbeleid, waardoor  
die markt voor een deel wegviel. Spanje was in de latere Franse periode voor Vlaamse  
linnenexport gesloten geweest en Engeland had dat gat gevuld met reeds volop mecha-

nisch geweven linnen dat bij de Spanjaarden en hun kolonisten al snel de voorkeur genoot. Tegelijkertijd veroverden mechanisch vervaardigde Engelse katoentjes de Belgische markt, zodat er een niet te onderschatten concurrentie ontstond voor het Vlaamse linnen op twee fronten. En omgekeerd werd het Zuiden nu ook overspoeld met Duits linnen, dat sinds mensenheugnis in grote hoeveelheden door de Nederlanders werd geïmporteerd (SABBE, 1975 : II, 276, 283-285, 297).

Zo takelde de Vlaamse linnennijverheid zienderogen verder af. Hoe zwaar de sector werd getroffen blijkt indirect uit het feit dat de helft van de Vlaamse blekerijen tegen 1825 de deuren moest sluiten (MATTEN, 1972 : 52). Tot dat jaar bedroeg het jaarlijks gemiddeld aantal stukken op de Gentse markt nog 63.405, wat slechts de aanvoer van de jaren 1730-1735 benaderde. En daarna viel het aantal op vijf jaar tijd nog verder terug tot minder dan de helft daarvan (HAAGEN, 1980 : 151-152). Ook bij "Bethune & Fils" boerden de zaken reeds vanaf 1810 stelselmatig achteruit. Daarom dreef Felix Bethune tijdens de Hollandse periode zijn klantenbestand met Spanje op tot het driedubbele, in de hoop daardoor de terugval van zijn Frans afzetgebied enigszins te compenseren (ADRIAENSSENS, 2000 : II, 308-310).

In ieder geval zat het algemene klimaat niet goed. Na de Belgische onafhankelijkheid raadde koning Leopold I de sector aan hun afzetmarkten uit te breiden en werk te maken van een grotere oriëntering op overzeese gebieden, maar vermits reeds in 1832 de linnenuitvoer naar Frankrijk begon te hernemen om tegen 1834 met de factor tweeënhalf toe te nemen, bleef Vlaanderen - en daarin zeker de Leiestreek - veel te éézijdig focussen op Frankrijk (SABBE, 1975 : II, 314-315, 332-333 en 337). Bij "Bethune & Fils", bijvoorbeeld, werd enkel de prospectie naar nieuwe klanten in Italië gevoelig opgedreven (ADRIAENSSENS, 2000 : 310). Toen de Fransen echter in 1836 de invoertarieven op vlasproducten verlaagden, zonder onderscheid van herkomst, verhonderdvoudigde de linnenimport van Engels mechanisch vervaardigd lijnwaad in Frankrijk op drie jaar tijd. Vlaamse toiles gingen er meteen nog enkel van de hand met 25 % verlies (SABBE, 1975 : II, 349-351 en 356) en Bethune verloor méér dan een derde van zijn Frans cliënteel (ADRIAENSSENS, 2000 : 310).

En toch zien we dat de tegenstand tegen mechanisatie zowel bij de bevolking als bij de potentiële industriële hardnekkig reële inspanningen terzake bleef verhinderen. De arbeiders vreesden de mechanisering, want de tewerkstelling in de industrie vereiste hooguit één vijfde van de werkkraft in de ambachtelijke nijverheid (VERAGHTERT, 1981 : 283-288). De handelaars waren er vooral van overtuigd dat de Engelse spinnerij slechts een "hersenschim" was en bleven - bij monde van Felix Bethune als voorzitter van de Kortrijkse Handelskamer - hameren op de kwalitatieve superioriteit van handgemaakt "écht Belgisch linnen" (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 78 - SABBE, 1975 : II, 375-378).

In industriële kringen, zoals Gent en de Noordfranse regio, betwijfelde men of die kwaliteitsnorm wel zó allesbepalend was en gooide men voorzichtig het roer om. In het Franse Noorderdepartement vertienvoudigde vanaf 1836 op acht jaar tijd het aantal spinspoelen, en in België trokken privé-initiatieven eerst in Brussel en kort daarop in Gent ("La Lys" en "La Linière Gantoise") de mechanisering van het spinnen op gang (SABBE, 1975 : II, 369-371). De resultaten bleven echter bedroevend laag in vergelijking met de Engels-Iers-Schotse concurrentie. En dat kwam, volgens H. Van Houtte, doordat Vlaanderen nauwelijks watermolens bezat. Daardoor kon immers de mechanisering slechts met geperfectioneerde stoommachines worden doorgevoerd, maar de kostprijs daarvan, in een streek waar noch hout, noch steenkool in voldoende mate goedkoop voorhanden waren, blokkeerde de modernisering van de vlassector tot rond 1840 (VAN HOUTTE, 1920 : II, 266-267).

C. Vandenbroeke legde de kern van het probleem veeleer bij de "*conservatieve en voorbijgestreefde houding van de industriëlen*", die kozen voor "*de gemakkelijkste oplossing, berustend op een regelrechte exploitatie van de overtalrijke loonarbeiders op het platteland*". Daardoor waren ze weinig geneigd om kapitaal te injecteren in modernisering van de sector (VANDENBROEKE, 1984 : 148, 177 en 199). Bij dalende afzetmogelijkheden schakelden ze liever over op lucratievere producten of trokken zich terug om te rentenieren. Zij zagen immers hoe impulsieve investeringen, zoals in de nieuwe katoensector, vaak leidden tot faillissementen, terwijl beleggen in gronden - vooral in een bloeiende landbouwstreek zoals het toenmalige Vlaanderen, waar grond duur werd verpacht - rendabel was zonder dergelijk riskant ondernemerschap (SCHENKEVELD, 1997 : 97 en 108-109).

W. Haagen linkte het gebrek aan ondernemerschap aan het "uitbuiting-door-handelsysteem"<sup>12</sup>: een pessimistische visie op het Kauf-principe, waarop de Vlaamse proto-linnenindustrie grotendeels was gebaseerd. Dit systeem impliceerde de formele zelfstandigheid van de thuiswever, die op eigen initiatief of op dat van een opdrachtgever met eigen productiemiddelen aan de slag ging. Daardoor hoefden linnenhandelaars niet te investeren maar hielden ze via marktreglementeringen indirect toch het productieproces onder controle. Van doordacht beleid was evenwel geen sprake : er werd niet doelgericht, systematisch en/of gespecialiseerd geproduceerd en niemand hield rekening met de wisselende internationale consumentensmaak. Bovendien had het systeem in Vlaanderen, in tegenstelling tot wat Willmsen, Lis & Soly of Thijs dachten, de doorbraak van het Verlag-principe afgeremd, terwijl net dát systeem elders, met name in Engeland, via de tussenstap van de manufactuur de overgang naar fabrieksindustrialisatie had mogelijk gemaakt (HAAGEN, 1983).

---

<sup>12</sup> "*exploitation through trade*" werd als concept reeds uitgelegd door DOBB, 1947 : 209 .

Men houdt het in een dergelijk klimaat niet voor mogelijk, maar tot 1840 bleef volgens de Enquête Linière alvast in Oost-Vlaanderen het aantal weefgetouwen nog steeds toenemen (DUBOIS, 1900 : 21-22). Dit was het rechtstreeks gevolg van de stijgende pauperisatie, waardoor de talloze keuterboertjes en werkloze textielarbeiders probeerden een aanvullende broodwinning te vinden in het weven van linnen. Gezien de gewijzigde omstandigheden op de internationale markt kon dit alleen maar tot ernstige overproductie leiden, want tegelijk bleef de Belgische linnenuitvoer tussen 1835 en 1847 met méér dan de helft verder dalen (SABBE, 1975 : II, 490). De situatie bij "Bethune & Fils", waar het aantal correspondenten van 698 in de jaren 1830 slonk naar 314 in het volgende decennium, bevestigt dat (ADRIAENSSENS, 2000 : II, 310).

Op die toestand entten zich mislukte graan- en aardappeloogsten, tyfus- en cholera-epidemiën en tenslotte een internationale algemene economische crisis in de jaren 1845-1848 (SABBE, 1975 : II, 492-499). Maar de stad en haar omgeving had de depressie ook in hoge mate aan zichzelf te danken, want méér dan elders werd hier nog altijd het niet-mechaniseringsbeen stijf gehouden. Terwijl de Gentse capaciteit voortdurend uitbreidde en nu ook Roeselare na de fatale crisisjaren voorzichtig enkele spinnerijen installeerde (HAAGEN, 1983 : 240), begon Kortrijk er niet mee vóór 1865 (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 81 en SABBE, 1975 : II, 505). Tegen die tijd was nochtans al lang duidelijk geworden dat de handweverij, zelfs met mechanisch gesponnen garen, niet meer te redden viel. De dalende aanvoercijfers van toiles op de traditionele West- en Oostvlaamse markten, zoals weergegeven in tabel 4, spraken immers boekdelen.

**Tabel 4** Aantal stukken op de West- en Oost-Vlaamse markten, periode 1845-1867

Jaartal	Stukken	Jaartal	Stukken	Jaartal	Stukken
1845	208.826	1851	111.804	1865	35.606
1848	129.764	1856	67.638	1867	19.811

Bron : HAAGEN, 1980 : 222.

Toen uiteindelijk werd ingezet op de nieuwe vlasnijverheid, gebaseerd op mechanisch spinnen én weven, botste zij op de machtige grootindustrie die de Noord-Franse regio terzake inmiddels had uitgebouwd (SABBE, 1975 : II, 515-517 en 541). De befaamde Vlaamse linnenweverij was simpelweg teruggeschoven naar de streek waar ze vele eeuwen voordien ooit begonnen was.

En toch ging de Leiestreek in diezelfde jaren een nieuwe gouden tijd tegemoet, want ze zou zich gaan toeleggen op vlasvezelbereiding. Reeds doorheen de 17e, maar vooral in

de loop van de 18e eeuw hadden de vlasboeren wegens de almaar stijgende vraag de vlasteelt opgedreven. En dat had zich doorgezet tot en met het eerste derde van de 19e eeuw, aangemoedigd door regelmatig prijzenhausses ten gevolge van ontoereikend aanbod (VANDENBROEKE, 1979 : 153-155). Zodoende bedekte vlas tegen 1836 in het Kortrijkse zowat 10 % van het landbouwareaal (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 59). In het kielzog daarvan ontwikkelde zich tijdens de eerste helft van de 19e eeuw een bereidingsindustrie van formaat.

Nadat proefondervindelijk was vastgesteld dat het rootwater slechts wat geurhinder veroorzaakte en geen noemenswaardige gevaren inhield voor de volksgezondheid, was reeds in de loop van de 18e eeuw het roten in "*montées*" toegestaan (DEWILDE, 1983 : 208-218). Maar al snel bleek vooral de Leie en haar bijrivier de Mandel voor deze rootmethode uiterst geschikt, wegens specifieke chemische eigenschappen, afkomstig uit de krijtgronden van het Artesisch brongebied. Dit verbeterde niet alleen de vezelkwaliteit met een hoge mate aan soepelheid en stevigheid, maar gaf het vlas bovendien een aparte licht-goudgeelachtige kleur (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 74). Van zodra de vraag naar dit kwaliteitsvolle "Kortrijkse witvlas" toenam, werd met steeds nieuwe argumenten gelobbyd om het Leieroten toe te staan, net zolang tot in 1834 het fiat werd gegeven (SABBE, 1975 : II, 310-311).

Hoewel de superieure in de Leie gerote vlasvezels tot 35 % duurder waren dan die in stilstaand water (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 80), veroverden ze op korte tijd de wereld. Tussen 1836 en 1856 vertienvoudigde ongeveer de hoeveelheid vlas die in de Leiestreek werd bewerkt : vanuit héél Vlaanderen, maar ook in stijgende mate vanuit Frankrijk, Holland, Ierland en zelfs Rusland werd het ruwe vlas naar het Kortrijkse aangevoerd om in de Leie te worden geroot (VAN HOUTTE & MADDENS, 1980 : 80). De Leie kreeg haar bijnaam van "*Golden River*" - verwijzend naar zowel de goudgele kleur van het vlas als naar de economisch hoge meerwaarde van het Leiewater - en de vlasboeren specialiseerden zich voortaan exclusief in vlasvezelbereiding, inclusief het zwingelen dat vanaf 1856 werd gemechaniseerd (SABBE, 1975 : II, 552-553). Zo groeide de Leiestreek rond Kortrijk uit tot een legende, op de puinen van haar teloorgegangene linnenindustrie.

## 6.6 Conclusie

Op de vraag wat ervoor heeft gezorgd dat Kortrijk als klein regionaal centrum kon uitgroeien tot een klinkende naam in de traditionele Europese linnennijverheid, lijkt haar ligging in het voor vlasbouw bijzonder geschikte Leiebekken van primordiaal belang te zijn geweest. Gekoppeld aan een strategische ligging ten overstaan van Frankrijk, waar



het gros van de productie kon worden aan verkocht, leek die combinatie haar als het ware voor te bestemmen om met linnen haar bestaan op te bouwen.

Dit lukte echter slechts tot op zekere hoogte omdat de nabijheid van Frankrijk tegelijk, door de politieke naijver tussen de Graven van Vlaanderen of hun opvolgers en de Franse koning, geregeld van in de Middeleeuwen tot halfweg de 18e eeuw voor militaire staartjes zorgde die op haar grondgebied werden uitgevochten. Dit heeft ongetwijfeld Kortrijk verhinderd maximaal te kunnen profiteren van de belangstelling voor haar producten. Bovendien is de stad zich pas gaan focussen op linnen vanaf de 15e-16e eeuw. Linnen was namelijk lange tijd groot in de Champagnestreek en in Duitsland, maar heel Vlaanderen was aan de wol, vermits het Vlaamse laken gegeerd was tot in de verste uithoeken van de toenmalige wereld. Pas toen dat succes vanaf de 14e eeuw begon te tanen, was men gaan uitkijken naar een alternatief. Terwijl her en der reeds een reconversie op gang kwam naar het verbouwen van vlas en het weven van linnen, geloofde Kortrijk aanvankelijk méér in de nieuwe versies van wollen stoffen die op het platteland werden gemaakt. Zodoende begon vlas pas vanaf de 15e eeuw als een rode draad doorheen de Kortrijkse geschiedenis te lopen. Van een Kortrijk als "voorloper" of "motor" van de Vlaamse linnenindustrie kan dus bezwaarlijk worden gesproken.

Aanvankelijk beperkte de Kortrijkse betrokkenheid bij linnen zich zelfs hooguit tot het verdelen van de toiles die op de omliggende boerenbuiten werden gemaakt. Slechts na 1500 volgde de werkelijke *take off* met de uitbouw van een bloeiend productiecentrum voor fijn linnen en damast én van een veredelingscentrum met een eigen bleekmethode. Het was weliswaar een verhaal van vallen en opstaan, waarbij nog een onderscheid moet worden gemaakt tussen vlasteelt en linnenweverij, want al te vaak ging de bloei van de eerste - met de verkoop van de grondstof aan het buitenland - ten koste van de tweede, die moest opboksen tegen alsmaar stijgende concurrentie. Maar Kortrijk kon haar lokale productie steeds beter kwijt in Frankrijk, waardoor ze gaandeweg samen met Gent de Vlaamse linnennijverheid ging dragen. De betekenis van linnen was voor Kortrijk dan ook erg groot.

Op nationaal vlak werd linnen in de loop van de 18e eeuw de belangrijkste economische bedrijvigheid, maar weldra zou blijken dat de hele sector structureel erg kwetsbaar was. Steeds meer spinners en wevers zochten een bijverdienste in de linnenbranche en concurreerden mettertijd elkaar kapot. Buiten enkele vlasboeren met uitgestrekte landbouwgronden in hun bezit en een paar grote linnenhandelaars die het linnen in balen naar het buitenland verzonden, werden weinigen er dus op lange termijn echt beter van. De inlijving van de Zuidelijke Nederlanden bij Frankrijk en enkele decennia later bij Nederland bracht weinig verbetering en leidde integendeel stap voor stap naar de ondergang van de traditionele linnennijverheid. De onafhankelijkheid van België kon de

sector niet meer redden, want die zette veel te laat in op mechanisering van zowel spin-  
nen als weven.

Kortrijk bleef langer dan wie ook het been stijfhouden op dat vlak. Uit vrees voor kwaliteitsverlies en stijgende werkloosheid bij haar reeds erg verpauperde burgers, werd elke vernieuwing in de branche geweerd. De casus Kortrijk stond daarom model voor het zoeken naar verklaringen voor die onhandige omgang met de problematiek. Wellicht moeten de redenen worden gezocht in de samengang van enerzijds het legertje arbeidskrachten in de rurale proto-industrie die, werkend volgens het Kaufprincipe, de rijke linnenhandelaars niet tot creativiteit en investeringen aanzette en anderzijds de gemakzuchtige houding van die linnenhandelaars, die bij dalende winsten in de linnenhandel méér konden verdienen met het verpachten van hun vruchtbare gronden aan vlasboeren. Het is trouwens dit laatste fenomeen dat, eens er mocht worden geroot in het stromend water van de Leie, Kortrijk als een feniks uit haar as zou laten verrijzen. Want tegelijk met de ondergang van de traditionele linnennijverheid begon Kortrijk aan het veroveren van de wereld met haar superieure, in de Leie geroot goudkleurige vlas.

Kortrijk is dus, hoewel ze tot de oudste steden van Vlaanderen behoort, niet steeds even welvarend geweest. Voor het grootste gedeelte van haar geschiedenis kan men haar kwalificeren als rustig provinciestedje dat zich een bestaan probeerde op te bouwen via textielnijverheid. Wegens voortdurend draaischijf van militaire ondernemingen en daaruit voortvloeiende sociaal-economische crisissen, lukte dat echter niet altijd even goed en bleef ze ergens halverwege haar elan steken. Maar niemand kan miskennen dat Kortrijk, eerst met haar damast, nadien met haar superieure blekerijen en tenslotte met haar Leieroterijen, een méér dan verdienstelijke plaats in de Belgische en zelfs Europese vlasgeschiedenisboeken heeft verdiend. Voor de traditionele ambachtelijke linnenindustrie was alvast de tweede helft van de 18e eeuw voor de stad bijzonder gunstig. Het stelde vader Bethune in staat zijn handel in optimale omstandigheden uit te bouwen.

## Hoofdstuk 7

### Lille : Frans-Vlaamse textielstad

In het laatste hoofdstuk in verband met de context waarin de firma "Bethune & Fils" opereerde, staan we nog even stil bij Lille. De relevantie hiervan voor deze verhandeling situeert zich op twee fronten. Want niet alleen was de zaakvoerder zelf afkomstig van die stad, maar het gros van al het linnen dat ten huize Bethune de deur uitging met bestemming Frankrijk, passeerde via die stad.

Lille was ooit een Vlaamse stad, maar sinds 1667 was ze in Franse handen. In een eerste onderdeel overlopen we haar politieke geschiedenis, met accent op hoe, wanneer en waarom die transitie is gebeurd, vanuit de vraag of het misschien daaraan te wijten is dat ze kon uitgroeien tot een zoveel grotere stad dan Kortrijk. In een volgende paragraaf schetsen we in enkele grote lijnen de algemene socio-economische en culturele sfeer van de stad, want we willen weten in hoeverre J. Bte Bethune erdoor werd beïnvloed en gevormd tot de man die hij was. We zullen in de loop van dit onderzoek namelijk aantonen dat zijn aanpak vaak afweek van die van zijn Kortrijkse collega's, zodat het vermoeden rijst dat hij misschien wel voor een deel Rijselaar was gebleven.

Ten derde gaan we dieper in op de karakteristieken van de Rijselse textielnijverheid. Zoals overal in het Graafschap Vlaanderen legde Lille zich door de eeuwen heen toe op het verwerken van wol en vlas, maar ze gaf daar vaak een heel eigen invulling aan. Hoe verliep dat proces ? Waren er sectoren waarin ze uitblonk ? En hoe belangrijk was textiel voor Lille ?

De vierde paragraaf bekijkt, samen met de vijfde, de handel in Lille. Het verhandelen van goederen vormde namelijk onmiskenbaar een omvangrijk onderdeel van de Rijselse economie, althans vanaf de tweede helft van de 17e eeuw. Waaruit blijkt dat en waarom is dat zo gegroeid ? Kennelijk heeft zij een dienstverlenende rol ontwikkeld omwille van haar speciaal statuut binnen het Franse belastingsregime. Daardoor fungeerde zij al snel als draaischijf voor zowel de legale als de illegale goederentrafiek en speelde zij bemiddelaar tussen de handelsstromen vanuit het buitenland naar Frankrijk en omgekeerd. In

dat opzicht is ze van extreem belang geweest voor de Kortrijkse en bij uitbreiding zelfs de hele Vlaamse economie. Gezien het belang van smokkel voor "Bethune & Fils", wilden we in het vijfde luik uit over dit fenomeen. We willen uiteraard weten hoe belangrijk dit illegale circuit was, maar ook hoe het werd georganiseerd en wie zich daarmee inliet.

## 7.1 Politieke speelbal tussen de Graaf van Vlaanderen en de Franse koning

Vandaag gelegen nabij de Frans-Belgische grens, op nauwelijks vijftientwintig kilometer ten zuidwesten van Kortrijk waarmee het economisch een transnationaal Eurodistrict vormt, is Lille met 225.000 inwoners een drie keer grotere maar tegelijk een veel jongere stad dan Kortrijk. Hoewel er voordien wel reeds enige bewoning zal zijn geweest, verschijnt de naam pas rond het midden van de 11e eeuw in historische documenten. Toch zou Lille erin slagen om tegen het einde van het Ancien Regime uit te groeien tot een veel belangrijker stad dan Kortrijk, die toen met haar 10.787 inwoners volgens een Franse telling uit 1799 (MADDENS, 1990 : 330) bijna zes keer kleiner was dan het in 1790 62.500 inwoners tellende Lille (BENEDICT, 1990 : 200).

Hoewel de naam Lille afkomstig is van het oud-Franse woord "*isla*", is de stad nooit een écht eiland geweest, maar gelegen aan een doorsteekplaats in de vallei van de Deule, was ze wél aan alle zijden omgeven door water. In Vlaanderen sprak men daarom van Rijsel, een samentrekking van Ter Yssel, de Germaanse vorm van "*isla*" (DE SAINT-LEGER, 1942 : 9-10). Sinds haar ontstaan maakte de stad deel uit van het Graafschap Vlaanderen, maar behoorde tot het Franssprekende deel ervan beneden de Leie : het zogenaamde "*Flandre wallonne*", dat er een opvallend verschillende cultuur op nahield. Het was alsof heel die zuidelijke vlakte Vlaanderen de rug toekeerde, stelde M. Braure in zijn geschiedenis van Lille en Waals Vlaanderen, want ondanks enkele dorpen met namen waarin Germaanse wortels doorklinken, was de bevolking er volledig geassimileerd met de Romaanse beschaving en was het onmiskenbaar "*un pays de parler français*" (BRAURE, 1932 : I, 67).

Men neemt aan dat handelaars en ambachtslui zich, na het vertrek van de Noormannen, kwamen vestigen op de linkeroever van de Deule, waar zij een overslaghaventje en marktplaats, alias "*forum*" uitbouwden. Dit was grond van de graven van Vlaanderen, en om de site te beschermen, lieten zij benoorden dat forum een "*castrum*" optrekken. Reeds tegen het einde van de 11e eeuw begon deze koopmansstad, die op de circulatieas

tussen de grote Vlaamse steden en de jaarmarkt van Champagne lag, zich gestaag uit te breiden. Geleidelijkaan wist zij privileges van de graven te bemachtigen, waardoor zij reeds onder de dynastie van de Elzas kon uitgroeien tot één van de rijkste en machtigste steden van het graafschap. Haar jaarmarkt trok vreemdelingen van heinde en verre die afkwamen op haar specialiteit : fijn gekleurd laken.

Doordat Lille in de vetes tussen de graven van Vlaanderen en hun leenheer, het Franse koningshuis, tamelijk pertinent de kant van het opstandige Vlaanderen koos, werd ze tijdens de 12e en 13e eeuw een paar keer belegerd en zelfs ingenomen door Franse legers, maar telkens kon de situatie zich opnieuw normaliseren. In de nasleep van de Kortrijkse Guldensporenslag (1302), wist Filips de Schone echter nagenoeg heel Waals-Vlaanderen te veroveren. Lille viel toen in Franse handen en zou dat blijven tot 1369.

Terwijl Gent, Brugge en Ieper binnen de context van de Honderdjarige Oorlog (1337-1453), waarin Vlaanderen het kamp koos van Engeland, snel konden uitgroeien tot de grote lakensteden van het continent, zag Lille, verstoken van goede Engelse wol, haar fijne draperie binnen de kortste keren zieltogen en konden de Rijselaars slechts dromen van de vervlogen welvaart onder de Vlaamse graven. Ze waren dus dik tevreden wanneer Waals-Vlaanderen bij wijze van bruidschat terug aan Vlaanderen werd gerestitueerd, toen de Franse koning een huwelijk had weten te versieren voor zijn broer, de Bourgondische hertog Filips de Stoute met Margaretha, graaf Lodewijk van Males enige dochter.

Onder de hertogen, tot de dood van Maria van Bourgondië in 1482, ging Lille een schitterende en welvarende periode tegemoet. Niet alleen floreerde de handel en werd de lakennijverheid nieuw leven ingeblazen door de ontwikkeling van de "*sayetterie*" en "*bourgetterie*"<sup>1</sup>, maar de Bourgondiërs maakten van Lille één van hun hoofdsteden. De eer één van de Bourgondische hoofdsteden te zijn, gaf nog méér luister aan de stad, waarin de burgers sowieso al leefden in comfortabele hotels (MARCHAND, 2003 : 8-28 ).

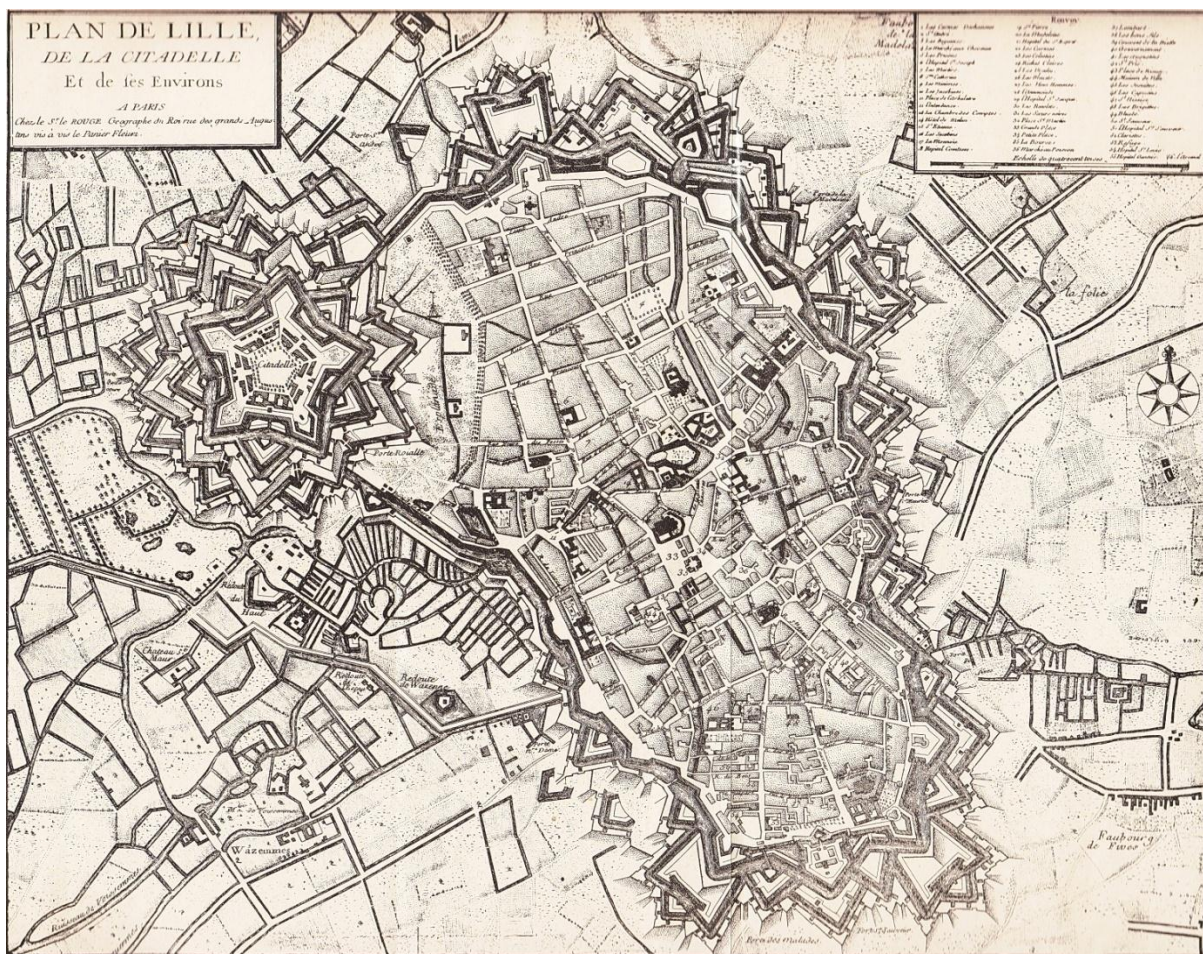
Van zodra in de 16e eeuw de bijna onafgebroken oorlogen tussen François I en zijn vazal Keizer Karel begonnen, werden de handelsrelaties op z'n minst ernstig verstoord. Lille barstte inmiddels met ongeveer 40.000 inwoners uit haar voegen en zag bij haar talrijke ambachtslui de reformistische onrust groeien. Uiteindelijk koos ze evenwel, samen met Henegouwen, Artois en de rest van Waals-Vlaanderen, voor de Unie van de Malcontenten, die trouw bleven aan het katholieke Spanje.

---

<sup>1</sup> Zie verder in deel 2, hoofdstuk 4.3.

Eens de rust teruggekeerd, herleefden handel en industrie in de Waals-Vlaamse regio, tot Louis XIV aanspraak meende te kunnen maken op een deel van de Zuidelijke Nederlanden op basis van het devolutierecht. In de oorlog die daaruit volgde, vielen zijn legers Henegouwen en Vlaanderen binnen. Eén voor één vielen de belangrijke Vlaamse steden, waaronder Lille op 28 augustus 1667, in Franse handen en in de Vrede van Aken (1668) stond de Spaanse koning Lille en Waals-Vlaanderen definitief af aan Frankrijk (MAR-CHAND, 2003 : 29-38).

**Figuur 20** "Plan de Lille, de la citadelle et de ses environs", 18e eeuw



Bron : Bibliothèque nationale de France : plan Le Rouge (DE SAINT LEGER, 1942).

De Rijselaars waren aanvankelijk niet gelukkig met die Franse dominantie. Ze waren vooral beducht voor de centralistische neigingen van het koninklijk absolutisme evenals de mogelijke economische gevolgen en vroegen bij de capitulatie dan ook niet alleen om hun privileges en gewoonten te mogen behouden, maar ook dat de in- en uitvoerrechten op de oude Franse grenzen zouden gehandhaafd blijven. Ten gevolge van de onhan-



dige politiek van de Spanjaarden, gekoppeld aan het charme-offensief van de zonnekoning, die vaak met véél omhaal en luister in Lille op bezoek kwam, keerden de vijandige gevoelens geleidelijkaan en groeide er wederzijdse waardering. Lille kreeg nieuwe administratieve en financiële bevoegdheden met een intendant als hoofdstad van de "*Provinces du Nord*", terwijl Vauban er, althans dixit de Franse geograaf en geschiedschrijver J.A. Piganiol de la Force, "*la plus belle citadelle qu'il y ait en Europe*"<sup>2</sup> mocht bouwen (figuur 20) (MARCHAND, 2003 : 39-42).

Toch klaagden de Rijselaars dat de handel leed onder de vele oorlogen en dat ze te veel belastingen moesten betalen voor de garnizoenen en de versterkingen. Tot het einde van de 17e eeuw doken er dan ook nog geregeld anti-Franse pamfletten op. Maar na de dood van Lodewijk XIV groeide Lille uit tot één van de acht bloeiende steden met méér dan 50.000 inwoners die Frankrijk aan het einde van het Ancien Regime rijk was (SOBOUL, 1966 : 51). Toen in 1767 een feest werd georganiseerd voor de "*centenaire*" van de hereniging met Frankrijk, werd ten volle duidelijk dat de Rijselaars zich niet langer als Vlamingen, maar definitief als Fransen beschouwden (MARCHAND, 2003 : 44-54).

## 7.2 Leven in het achttiende-eeuwse Lille

Sinds de laatste pestepidemie (1667-1668) groeide de bevolking gedurende heel de 18e eeuw aan, maar met een vertraagd ritme ná 1740. Een groot deel van die aanwas kwam voort uit immigratie, waarvan Tournai en in mindere mate Douai de hoofdmoot leverden (GUIGNET, 1999 : 68-71 en 78-79). Behoorlijk leven in het 18e eeuwse Lille hing af van de plaats die men als inwoner in de stad betrok. Eersterangs-garnizoenstad, administratieve hoofdstad van de "*Pays-Bas conquis*", nijverheids- en handelsstad : dat zorgde vanzelf voor een gevarieerde bevolking van edellieden, militairen, ambtenaren, religieuzen, handelaars, negotianten, ambachtslui, huispersoneel en nog wat klein volk.

Edellieden waren er niet veel : hooguit 72 families in 1789, en ze waren doorgaans pas recent geadeld. Het garnizoen daarentegen bestond uit minstens 6000 manschappen : een aantal dat zonodig bijwijlen kon oplopen tot het dubbele. De Contra-Reformatie had in Lille een ongemeen diepe impact gehad, waardoor er naast een seculiere clerus méér dan 1500 religieuzen in de stad leefden, verdeeld over negen mannen- en twaalf vrou-

---

<sup>2</sup> J.A. PIGANIOLE DE LA FORCE, 1719, "*Nouvelle description de la France*", Amsterdam.

wenkloosters<sup>3</sup>. Het burgerschap van de stad, dat recht gaf op een aantal voornamelijk juridische voordelen, moest worden gekocht en kinderen van "*bourgeois*" moesten in eigen naam hun burgerschap opnemen bij hun meerderjarigheid. Met hooguit 2500 vormden deze burgers een elitair kliekje, grotendeels bestaande uit negotianten<sup>4</sup>, en aangevuld met advocaten, notarissen, procureurs, artsen, drukkers, en nog enkele andere vrije beroepen. Een deel onder hen koesterde adellijke aspiraties en zette als schepen of raadsheer bij de Kamer van Koophandel alvast stappen in de politiek om die weg te bereiden; anderen verkozen het zakenleven, maar investeren deden ze allemaal het liefst in onroerend goed. Het gros van de bevolking, echter, bestond uit ambachtslieden en kleine arbeiders, die slechts minieme lonen verdienden en voor wie het leven duur was. In deze sociale laag liep gedurende nagenoeg de hele 18e eeuw het aantal armen op tot gemiddeld 30 % van de totale bevolking (TRENARD, 1991 : 56, 71-72, 77, 81 - GUIGNET, 1999 : 43-44, 220 - DE SAINT LEGER, 1942 : 389-392).

Lille was een moderne stad, in die zin dat ze resoluut inzette op de toekomst. Tussen 1667 en 1789 werd de stad dermate getransformeerd, dat ze de allures kreeg van een kleine hoofdstad. De resterende houten huizen werden in sneltempo versteend en de hôtels particuliers schakelden over van de voordien erg geliefde "*Vlaamse*" stijl, naar soberder en vaak uniforme rijen Franse façades. De straten werden steeds meer geplaveid en verlicht, zodat koetsen naar behoren konden circuleren. Het graven van het "*Canal de l'Esplanade*" in 1750 vergemakkelijkte het handelsverkeer op de Deule aanzienlijk. En uiteraard werd de Parijse mode gevolgd, nu drie keer per week een diligence-dienst de stad met de Franse hoofdstad verbond. Maar waar elders wat kleur oprukte op het vestimentaire vlak, bleven in Lille de sombere tinten tot het einde van het Ancien Regime domineren (GUIGNET, 1999 : 27, 31, 56-59, 274 en 317 - DE SAINT LEGER, 1942 : 392-397).

Het onderwijs was vrij behoorlijk, want hoewel Lille toen nog lang géén universiteit had, beschikte de stad over een dicht lagere scholennet en drie Latijnse colleges. Zij leverden een goed opgeleide burgerklasse af, die nog niet écht openstond voor verlichte ideeën, maar vooral pragmatisch naar bruikbare kennis dorstte. Gaandeweg omarmden zij wél de nieuwe vormen van vermaak en sociabiliteit. Zo trad, in de tweede helft van de eeuw, de hogere middenklasse, die zoals gezegd vaak als negotiant aan de kost kwam, massaal toe tot één van de vele vrijmetselaarsloges die in de stad werden opgericht. In de "*Loge des Amis Réunis*", bijvoorbeeld, evenals in "*L'Heureuse réunion*", vinden we heel

---

<sup>3</sup> Volgens TRENARD, 1981 : 64 waren er in 1780 géén 12 maar 21 vrouwenkloosters.

<sup>4</sup> GUIGNET, 1999 : 234 spreekt van 40,9 % van de rijke bourgeoisie.



wat namen uit de correspondentie Bethune terug<sup>5</sup> (GUIGNET, 1999 : 188-189 en 376-394 - DE SAINT LEGER, 1942 : 344-345 en 427-430 - TRENARD, 1991 : 118-120).

Daarnaast schoten dansgelegenheden, genre "*guinguettes*", waar galante bals werden georganiseerd, als paddestoelen uit de grond, floreerden theater en concerten, en vermenigvuldigde zich het aantal cafés waarin chocolade, koffie, thee of likeurtjes konden worden genuttigd (GUIGNET, 1999 : 402-409 - TRENARD, 1991 : 91 - BRAURE, 1932 : 493 en 698). Het is deze liberale, oppervlakkig verlichte burgerij die na de Revolutie aan Lille een dynamische industriële impuls zal geven, waarna de stad niet alleen haar inwonertal zal verdubbelen en haar grondgebied verdrievoudigen, maar als hoekpunt van de textieldriehoek met Roubaix en Tourcoing tevens zal uitgroeien tot het Manchester van Frankrijk (TRENARD, 1991 : 405-444).

## 7.3 Textielstad zoals haar Vlaamse zustersteden

Net zoals bij de meeste Vlaamse steden, lag wat nijverheid betreft in Lille het accent van in het begin op de verwerking van wol. Reeds in de 12e eeuw werd er een fijn gekleurd laken gefabriceerd, dat niet alleen op de befaamde lokale "*Foire de St. Pierre*" aan vreemdelingen werd verkocht, maar ook gegeerd was op de jaarmarkten van Champagne. Van zodra Lille echter in de 14e eeuw in Franse handen kwam en de Engelse wol door het embargo ontbrak, ging haar lakenindustrie stelselmatig achteruit. Tegen de tweede helft van de 15e eeuw zakte de "oude" draperie volledig in elkaar, maar dienden zich ook alternatieven aan (GUIGNET, 1999 : 134 - DE SAINT LEGER, 1942 : 35, 76).

Een grote sprong voorwaarts kwam er met de introductie van de zogenaamde "*sayetterie*". Stoffen vervaardigd van "sajet"-garen<sup>6</sup> maakten deel uit van de zogenaamde "nieuwe draperie": lichtere, gladdere want amper gevolve en dus goedkopere wollen stoffen die met een gediversifieerd aanbod de oude lakens grotendeels uit de markt zouden prijzen. Die omschakeling was een gelukkig gevolg van de immigratie in 1479 van een aantal sayetteurs uit Arras, die na de inname van hun stad door Louis XI wegens opstand tegen de Franse bezetter eruit waren verdreven. Bovendien werd in diezelfde periode beslist om de "borge"-makers af te splitsen van het ambacht van de linnenwevers. Deze

---

<sup>5</sup> Vb. Delebecque, Dathis, De Renty, Delhay, Panckoucke, Van Hoenacker.

<sup>6</sup> Sajet = een ietwat grove kamwol : eigenlijk een halfkamgaren, gladder en glanzender dan kaardgaren, waar wél kortere gekaarde wolvezels in verwerkt zijn (VAN HOYTEMA, 1930 : 202, 205-206). Voor meer uitleg over wollen garens en/of stoffen, verwijs ik naar hoofdstuk 8, 1.

"bourgetterie" legde zich voortaan toe op de fabricatie van gemengde stoffen in wol of zijde op een linnen basis (TRENARD, 1981 : 53-54 - GUIGNET, 1999 : 134-135 - DE SAINT LEGER, 1942 : 118).

Door het succes van de Rijselse "saaien", wollen "satijnen" en vooral "*changeants*"<sup>7</sup> van de sayetterie en de fluwelen stoffjes van de bourgetterie, kon het Rijselse gemeentebestuur reeds in 1553 gewagen van 2000 sayetterie-meesters en 300 meester-bourgetteurs bedrijvig binnen haar muren, stelt R.Duplessis in een artikel met betrekking tot de nieuwe draperie in Frans- Vlaanderen (DUPLESSIS, 1997 : 137-138). Nooit heeft Lille proportioneel méér getouwen en textielwerkers gehad dan op het einde van de 16e en het begin van de 17e eeuw, voegde P. Guignet daaraan toe, want toen werkte niet minder dan de helft van de Rijselse actieve bevolking in de verzamelde activiteiten rond de lichte draperie (GUIGNET, 1999 : 135 en 137).

De textielcrisis waar Europa na het uitbreken van de Dertigjarige Oorlog (1618-1648) in verzeilde, was echter rampzalig voor de Rijselse draperie en trof beide ambachten even hard. Volgens statistische gegevens op basis van geïnde taksen in de saai- en borgehallen, verzameld door P. Deyon en A. Lottin, viel de productie in de sayetterie tegen 1650 met 58 % terug ten overstaan van hun topniveau in het eerste decennium van de 17e eeuw. En de bourgetterie ging er in vergelijking met hun hoogtepunt in het tweede decennium met 46 % op achteruit (DEYON & LOTTIN, 1967 : 30-32).

De tweede helft van de 17e eeuw werd gedomineerd door een strijd op twee fronten : enerzijds die tussen de beide ambachten onderling, en anderzijds die van de stads- tegen de plattelandswevers. Wat de eerste strijd betreft, draaiden de discussies rond wie precies welke stoffen mocht weven. Door de toenemende complexiteit van vooral gemengde stoffen, was het namelijk niet altijd even duidelijk tot welke categorie ze behoorden en dat leidde geregeld tot eindeloze processen (DE SAINT LEGER, 1942 : 208). De tweede strijd was een gevolg van het feit dat inmiddels het hele ommeland het voorbeeld van de lichte draperie had gevolgd en druk doende was met het weven van ruwe maar ook allerlei gemengde stoffen. Lille probeerde, vaak samen met Tournai, de opkomst van die rurale productie tegen te gaan, maar slaagde er slechts in monopolies te verwerven voor het vervaardigen van de betere saaien en "*changeants*" (DUPLESSIS, 1997 : 139). Om haar eigen stagnerende productie te stimuleren, zocht het Rijselse gemeentebestuur naar nieuwe specialiteiten : vooral het opstarten van de vervaardiging van fijne wollen lakens "*à la façon d' Angleterre*" of "*de Hollande*" bleek meteen een voltreffer (TRENARD, 1981 : 333 - DE SAINT LEGER, 1942 : 322).

---

<sup>7</sup> een soort kamelotten, erg gegeerd in Frankrijk, maar ook in centraal Europa, Italië, de Levant en Spanje met in haar verlengde reeds de Nieuwe Wereld (DUPLESSIS, 1997 : 137).

Een heuse revival kondigde zich dus aan in het begin van de 18e eeuw, maar die tendens werd abrupt onderbroken door de Hollandse bezetting van Lille (1708-1713) in het kader van de Spaanse Successieoorlog. Er werden meteen zware rechten gelegd op het invoeren van grondstoffen voor de textielnijverheid evenals op het uitvoeren van afgewerkte stoffen. De export naar de Franse markt viel daardoor compleet weg, terwijl alle rechten op het invoeren van échte Hollandse en zelfs Engelse lakens in Lille werden afgeschaft. Tegelijk mocht het platteland nu ongestraft alle exclusieve Rijselse specialiteiten namaaken (TRENARD, 1981 : 428-429).

Maar eens het Franse bewind hersteld, de Hollandse maatregelen teruggeschroefd, en de grote voorraden achtergebleven Hollandse en Engelse lakens geliquideerd, kwam de textielindustrie terug op gang. In de stedelijke ateliers werd nu ook volop ingezet op goedkopere grove lakensoorten, waaronder "*molletons*", "*ras*" en "*pinchinats*" (DUPLESSIS, 1997 : 144-145). Zodoende kon de Rijselse textielnijverheid zich min of meer staande houden, tot tijdens de tweede helft van de 18e eeuw de stedelijke ambachtsgilden, onder invloed van de opgang makende liberale ideeën omtrent vrije concurrentie, gaandeweg hun strijd tegen het platteland verloren. Daar kwam het vrijhandelsverdrag bovenop, dat Fransen en Engelsen afsloten in 1786. Gezien Engeland zich op korte tijd een enorme voorsprong had opgebouwd door steeds vaker mechanisch te weven, werd het oude Frankrijk nu overspoeld met erg goedkope, perfecte Engelse lakens, terwijl Lille er haar producten niet meer verkocht kreeg (TRENARD, 1991 : 94, 205 - DE SAINT LEGER, 1942 : 326-327).

Op het einde van het Ancien Regime stond de globale lakennijverheid in Lille er daarom slecht voor. Er draaiden nog hooguit 800 getouwen op de fabricatie van de eens zo fameuze kamelotten. De bourgetterie schakelde stilaan over op het verwerken van katoen, want werd door de opkomst van behangpapier geconfronteerd met een alsmaar teruglopende verkoop van haar fluwelen, die voordien vaak als meubelstoffen en wandbekleding werden gebruikt (DE SAINT LEGER, 1942 : 324-326). En de goedkope lakens van de in het eerste kwart van de eeuw heropgestarte klassieke draperie konden de teloorgang van de lichte draperie niet compenseren (DUPLESSIS, 1997 : 146).

Naast het verwerken van wol, waren van oudsher nog heel wat méér inwoners betrokken bij één of andere vorm van textielindustrie. Zo kende Frans Vlaanderen tijdens de 18e eeuw een expansieve fase van haar linnennijverheid (GUIGNET, 1999 : 152), die reeds op het einde van de 14e, begin 15e eeuw vooral in Cambrai en op het platteland was opengebloeid (PREVOT, 1957 : 207). De moerassige valleien van Deule, Scarpe en Schelde waren namelijk buitengewoon geschikt voor het telen van "*lin de fin*", haarfijn

vlas waarmee kant en ultra-fijne toiles konden worden gemaakt. Zowel Valenciennes als Cambrai waren hiervoor inmiddels internationaal gekend<sup>8</sup>. In de andere streken van Frans-Vlaanderen, in het bijzonder in de Leiestreek ten noordwesten van Lille, werd massaal "*lin de gros*" gezaaid, steviger vlas waarvan tafel- en huishoudlinnen of grove toiles voor zeilen, zakken of matrassen werd gemaakt. Beide soorten werden door de band ter plekke door specialisten gerooit en bewerkt. Vél boeren sponnen en verwerkten wél zelf hun eigen teelt. Daarna brachten ze de stukken ongebleekt naar de specifieke lijnwaadmarkten, zoals Estaires, La Gorgue of Armentières, waar ze werden opgekocht door blekers of handelaars die voor de verdere afwerking zorgden (DEYON, 1979 : 89-90).

Doorgaans werd de uiteindelijke verhandeling ervan in Lille gecentraliseerd. De stad organiseerde hiervoor wekelijks een linnenmarkt op zaterdag (PREVOT, 1957 : 218). Aan het einde van het Ancien Regime werden in het Rijselse nijverheidsgebied volgens Brisson, opzichter van de manufacturen in Beauvais, aldus jaarlijks 200.000 stukken linnen gezegeld (SABBE, 1975 : II, 178-179). De vraag is enkel hoeveel stukken daarvan uit het Kortrijkse afkomstig waren, want we zullen in de loop van de verhandeling<sup>9</sup> zien dat er massaal Vlaamse toiles Lille werden binnengesmokkeld om te worden omgevormd tot Frans-Vlaams linnen. Anderzijds participeerde de stad zelf nauwelijks aan de feitelijke productie van deze toiles, op tafellinnen en enkele specialiteiten<sup>10</sup> na. Maar volgens de *Almanach du commerce* van 1788 lieten niet minder dan 45 handelaars er wél kant maken door duizenden dentellières (GUIGNET, 1999 : 152-153). Het ging om zo'n 120.000 stukken van een eerder gemene soort kant, preciseerde M. Braure, die evenwel weinig of geen uitstaans hadden met de befaamde fijne Valenciennes (BRAURE, 1932 : 413).

Feit is dat in de periode tussen 1780-1785 en 1820-1825 de linnennijverheid in de regio er samen met alle takken van de wolindustrie flink op achteruitging (DEYON, 1979 : 90). Ze had niet alleen af te rekenen met een heel wat performantere Vlaamse concurrentie, maar ook steeds meer met Britse en Silezische alternatieven (PREVOT, 1957 : 219-220). Mettertijd zou katoen alle overige textielsectoren overbodig maken : inclusief de bour-

---

<sup>8</sup> Cambrai vermaard was voor haar "kamerdoek" (= batist). In Valenciennes ging het vooral om gaas, "*linons*" en "*toilettes*" : in volgorde van fijnte, allemaal soorten maximaal gebleekte, lichte, losse batist van fijn zuiver vlas.

<sup>9</sup> zie hoofdstuk 7.5 en hoofdstuk 17.

<sup>10</sup> M. Braure spreekt van "*bocassins*", toiles voor zakken of zeilen, matrastijken, "*guingas*" en "*toiles de harlem*". Bocassins hadden een ketting van puur vlas maar een inslag van "werk" (= afval van vlas) en werden gebruikt als voeringstoffen. Zakken en zeilen werden doorgaans gemaakt van werk alleen. Matrastijken waren grover en hadden opvallender ruitmotieven dan "*guingas*" met kleine blauw-witte ruitjes, die in de koloniën gegeerd waren voor hemden. Haarlemse toiles, alias "*fil d'épreuve*", waren superfijne guingas (BRAURE, 1932 : 407, 411).

getteriemanufactur die zijden "*failles*"<sup>11</sup> en luxestoffen weefde, met goudbrokaat en fluweel in verwerkt (GUIGNET, 1999 : 152). Maar voorlopig werd op dat vlak het terrein slechts héél voorzichtig afgetast, via het verwerken van katoen in linnen stoffen, zoals bazijnen (BRAURE, 1932 : 411). Omdat inmiddels de bevolking verzot was geraakt op zogenaamde "*indiennes*", katoenen stoffen die met kleine motiefjes waren bedrukt, opende in Lille een eerste katoendrukkerij haar deuren zodra het invoerverbod op deze stoffen in 1759 werd ingetrokken. Tegen 1789 waren er al drie, die 30.000 *indiennes* per jaar afleverden, naast drie fabrieken die nu ook toiles bedrukten (GUIGNET, 1999 : 153-154 - PREVOT, 1957 : 219). Vanuit deze prille initiatieven zou, van zodra er een methode was gevonden om voldoende sterk katoenen kettinggaren te spinnen, een indrukwekkende gemechaniseerde katoen- en in haar kielzog ook wolindustrie in de regio Lille-Roubaix-Tourcoing worden uitgebouwd.

Daarom mag men zeggen dat de belangrijkste textielnijverheid in Lille op het einde van het Ancien Regime feitelijk de twijnindustrie was, een toeleveringssector die zich pas volop ontwikkelde in de 18e eeuw. Uit een *mémoire*, gericht aan de Rijselse Kamer van Koophandel in 1781, is bekend dat toen 150 "meester-fabrikanten" werk verschaften aan 5.000 twijnders binnen de stadsmuren en 20.000 spinsters verspreid in de dorpen van de Kasselrij (GUIGNET, 1999 : 152). Daarnaast spreekt de *Almanach du Commerce* van 1788 van een 30-tal ververijen (DE SAINT LEGER, 1942 : 318). Het bleken van lijnwaad gebeurde sowieso buiten de stad Lille, maar in en om de stad waren ook 30 stijfsselfabrieken bedrijvig die de blekerijen en de toile-"*appreteurs*" (=opmakers) van de nodige toebehoren voorzagen. En in de onmiddellijke omgeving van de stad waren 235 wind- en watermolens actief om uit lokaal geteeld koolzaad olie te persen. Die diende onder meer voor de aanmaak van zwarte zeep, die werd gebruikt om wol te wassen (BRAURE, 1932 : 415, 425-426).

## 7.4 "*Leur premier attachement est au commerce...*"<sup>12</sup>

Door al die nijverheid, nog te vermeerderen met glas-, porselein-, faience- en baksteenfabrieken, zoutziederijen, suikerraffinaderijen, leerlooierijen, papiermolens, goudsmiden, enzomeer, was Lille volgens de prefect van het Departement du Nord, op het mo-

---

<sup>11</sup> Een zwart zijden stofje dat voordien in grote hoeveelheden vanuit de Zuidelijke Nederlanden werd binnengesmokkeld en door de dames sierlijk rond het hoofd werd gedrapeerd.

<sup>12</sup> Citaat uit de "*Mémoire*" van Intendant DUGUÉ DE BAGNOLS (1698 : 471).

ment van de Franse Revolutie één van de rijkste Franse steden (DIEUDONNÉ, 1804 : I,133). Maar die rijkdom had ze eigenlijk nog méér aan het talent van haar handelaars te danken.

*"La ville de Lille est celle qui fait mouvoir toutes les autres et qui est pour ainsy dire l'âme du commerce de tout le pays..."*, stelde Intendant Dugué de Bagnols in 1698 in zijn *Mémoire sur l'intendance de la Flandres Françoise* (DUGUÉ DE BAGNOLS, 1698 : 493). Die gerichtheid op handel ging toen reeds eeuwen terug, want reeds in 1066, slechts decennia na haar ontstaan, werd Lille vermeld als stad van kooplieden (DE SAINT LEGER, 1942 : 11). Dit handelscentrum was spontaan ontstaan als overslaghaven op een plaats waar de Deule onbevaarbaar was. In die tijden was de rivier in kwestie een belangrijke verbindingsweg, want vloeide ter hoogte van Deulemont in de Leie. Daardoor werd Artesië vanaf Lens en heel Waals-Vlaanderen met de rest van het graafschap Vlaanderen verbonden en via de Schelde, waarin de Leie uitmondde, ook met Antwerpen en het Hertogdom Brabant.

De Deule was echter verdeeld in een *"Haute-Deule"* stroomopwaarts van Lille en een *"Basse-Deule"* stroomafwaarts, omdat de rivier zich net vóór Lille vertakte in een paar onbevaarbare nevenarmen, om na het doorstromen van Lille terug samen te vloeien in een drie meter lager gelegen verder verloop. Vrachtschepen waren dus genoodzaakt last te breken en de goederen moesten in karren via een lange weg doorheen de stad worden vervoerd tot het punt waarop de Deule opnieuw bevaarbaar werd (BRAURE, 1932 : 496, 501). Dáár had zich, op een eilandje tussen twee onbevaarbare stukken, de Rijzelse binnenhaven ontwikkeld, door dwars doorheen dat eiland een kanaal te graven, met aan weerszijden brede laadkaaien. Pas in 1750 zou de Hoge Deule met de Lage worden verbonden, door het graven van een verbindingskanaal doorheen de Esplanade (DE SAINT LEGER, 1942 : 397-398).

Bovendien was Lille van oudsher een natuurlijk kruispunt van landwegen, juist omdat de plek een doorsteekplaats was in de drassige vallei van de Deule. De toestand van die landwegen was evenwel niet rooskleurig en dit tot ver in de 18e eeuw, want door de regen - volgens Guignet *"en gros un jour sur deux"* (GUIGNET, 1999 : 25) - werd de bodem, in hoofdzaak bestaande uit vettige klei, bijna constant in een diepe laag kleverige modder herschapen. Daarin werd circulatie van vrachtverkeer quasi onmogelijk zodra er een paar karren waren gepasseerd. Daar kwam van tijd nog méér water bij gezien de oeverstroken van de Deule tijdens de wintermaanden geregeld werden overstroomd. In de loop van de 18e eeuw werd echter aanzienlijke vooruitgang geboekt : tegen 1750 waren alle *"routes royales"* van de regio versteend (GUIGNET, 1999 : 25, 31 - BRAURE, 1932 : 471-472, 486). Men mag dus gerust stellen dat, in een klimaat van crisis binnen de textielproductie, gekoppeld aan een ernstige verbetering van de circulatiemogelijkheden zo-

wel over land als over water op een altijd reeds gunstig kruispunt, een belangrijke opbloei van de handel (TRENARD, 1991 : 78) eigenlijk niet meer dan logisch was.

Naast een legertje kleinhandelaars die voedingswaren en alledaagse verbruiksgoederen aan de man brachten, telde Lille een aanzienlijk aantal negotianten. "*L'Almanach du Commerce*" van 1788 (GOURNAY, 1788) noemt er 62 bij naam, waaraan nog een 20-tal namen mogen worden toegevoegd van groothandelaars die onder andere titels in die lijst waren opgenomen. We vinden er de namen terug van de grote handelsfamilies Barrois, Darcy-Scheppers en Van Hoenacker, die klant waren bij Bethune. Zij kochten en verhandelden gezamenlijk, als entrepot en winkel van de hele Rijselse kasselrij, het gros van de lokale textielproductie. De meester-sajetteurs en -bourgetteurs in de stad zelf, evenals de andere textielproducenten in de bredere regio, waren immers doorgaans slechts kleine werkgevers, beschikkend over hooguit enkele getouwen, maar onvoldoende kapitaal, tijd en mogelijkheden om hun eigen productie te verkopen. Dus lieten ze dat over aan de negotianten (GUIGNET, 1999 : 143, 151)..

P. Guignet onderzocht hun profiel en kwam tot de vaststelling dat er binnen die groep grossisten en handelaars-fabrikanten verschillende strekkingen waren. De rijksten onder hen, een kleine toplaag, vormden een heuse handelsaristocratie met regelrechte dynastieën die onderling huwden en bovendien zetelden in de Kamer van Koophandel, inclusief de Handelsrechtbank. De meerderheid kon worden gekwalificeerd als welgestelde burgerij, meestal met wortels in een of ander handelsmilieu. Globaal groeide die groep negotianten tussen 1730 en 1780 aan met een kwart, maar het was ook een groep die zich voortdurend vernieuwde : tegen het einde van die periode waren de helft van de namen niet meer dezelfde van in het begin. Ook zij zochten door de bank een huwelijkspartner in eigen sociale kringen, al belette het niet dat dit handelspatriciaat open stond voor nieuw talent. Zo kwamen Bethunes Rijselse correspondenten Maracci en Tresca respectievelijk uit het Toscaanse Lucca en uit Turijn.

Men kon echter, volgens hem, bezwaarlijk spreken van handelskapitalisme in hun kringen, gezien zij, verre van de textielproductie rechtstreeks te controleren, hooguit reeds officieel gelode en dus goedgekeurde stoffen kochten om ze verder te commercialiseren. Het waren dus in de eerste plaats groothandelaars, stelt hij, die zich aan de basis weliswaar bekommerden om het aan de man brengen van de lokale manufactures, maar zich daarbij beperkten tot verkoop aan de onmiddellijke buurlanden en zich overigens overwegend bezighielden met de herdistributie van ingevoerde producten. Daar kwamen géén grote fortuinen bij kijken, want het vermogen van Lilles rijkste negotiant Philippe-Edouard Vanhoenacker kon in 1753 bij lange niet tippen aan dat van de gemiddelde negotiant in zeehavens als Bordeaux, Nantes of Marseille. Ze hadden bovendien weinig interesse voor commerciële innovaties, hielden de handen af van bank- en verzeke-

ringszaken, en associeerden zich slechts met eigen familieleden, zodat ze feitelijk amper het label *negotiant* verdienden (GUIGNET, 1999 : 142-143, 155-160).

De veelvuldige contacten die de Bethunes onderhielden met Rijselse collega's lijken die conservatieve houding ten overstaan van handeldrijven en dat gebrek aan ondernemerschap te bevestigen. Maar blijkbaar gebeurde dat tot het einde van het Ancien Régime - ondanks het geschetste nijverheidsklimaat - met een commercieel verspreidingsgebied van de Noordzee tot het Mediterrane gebied, inclusief Spanje en haar koloniën (GUIGNET, 1999 : 159), tot ieders tevredenheid. Wellicht had dit voor een groot deel te maken met een heel speciale bijkomende omstandigheid.

## 7.5 Draaischijf van fraude en smokkel

De kwestie smokkel is wat Lille betreft een gegeven. En daar was een simpele reden voor, die te maken had met haar speciaal statuut in het Franse koninkrijk. Lille had er in 1667 immers, samen met de overige "*pays conquis*" van de Lage Landen<sup>13</sup>, voor gekozen economisch los van Frankrijk te blijven, terwijl de Franse minister van financiën Jean-Bte Colbert er net was in geslaagd een twaalfstal provinciën rond de Parijse kuip in een soort douane-unie te verenigen. Deze provinciën stonden voortaan bekend als "*les cinq grosses fermes*", gemeenzaan ook wel "*l'ancienne France*" genoemd, en vormden een staat in de staat waar onderling geen in- of uitvoerrechten dienden te worden betaald<sup>14</sup>.

Door niet te participeren aan deze unie en Colberts hervormingen te weigeren, veroordeelde Lille zichzelf tot onafhankelijke douane-eenheid binnen de groep van "*provinces réputées étrangères*". De consequenties daarvan waren aanzienlijk, want het betekende commerciële isolering van de regio via douanebarrières, zowel aan de kant van de Spaanse Nederlanden als langs Franse zijde. Bovendien moesten in de provincies met dat statuut niet alleen ten overstaan van de *cinq grosses fermes* rechten worden betaald maar ook onderling<sup>15</sup>. De hoogte van de tarieven die hiervoor waren vastgelegd, was

---

<sup>13</sup> Zijnde stukken van (Frans) Vlaanderen, (Frans) Henegouwen, Kamerijk en Artesië.

<sup>14</sup> Het ging om : Ile de France, Normandië, Picardië, Champagne, Bourgogne, Beaujolais & Bresse, Orléanais, Bourbonnais, Berry, Touraine, Anjou, Maine, Poitou & Aunis (ADMINISTRATION FISCALE DU ROYAUME DE FRANCE, "Carte des Traités", 1732). De naam sloeg op 5 gemeenschappelijke soorten rechten die in elk van deze provinciën werden geïnd.

<sup>15</sup> Buiten Frans Vlaanderen en – Henegouwen ook Artesië, Bretagne, Franche-Comté en de hele zuidelijke helft van het huidige Frankrijk met daarin als voornaamste regio's de Lyonnais, Dauphiné, Provence, Languedoc,



doorgaans wél iets milder dan deze ten overstaan van een aantal nieuw veroverde gebieden, die werden aanzien als "*à l'instar de l'étranger effectif*" en "normale" rechten betaalden aan de Franse grens zoals compleet vreemde mogendheden<sup>16</sup>. Het samen voorkomen van deze drie douanestelsels in de 18e eeuw stimuleerde de sluikhandel.

Bij de mechanismen die voor het frauderen van goederen waren uitgedacht, moet een onderscheid worden gemaakt tussen allerlei vormen van gesjoemel met het oogmerk rechten te ontduiken en daadwerkelijk gesmokkel over de grens. In het eerste geval zocht men naar een middel om bij de invoeraangifte minder rechten te betalen dan wettelijk voorzien. Daarvoor ontstonden er in de loop der tijden legio frauderingssystemen die naargelang het product en de situatie werden aangepast. Het feitelijk over de grens smokkelen van goederen, zónder er aangifte van te doen, werd door de bank slechts toegepast wanneer de invoer van het product legaal niet kón of gebukt ging onder torenhoge invoertarieven.

Een verzameling bevindingen van zeven Franse auteurs met betrekking tot deze materie toont aan hoe smokkel per regio dan ook aanzienlijk kon verschillen in keuze van product, de mensen die er zich mee bezig hielden en de mate waarin die fraude werd bestraft (DENYS, 2000). De sancties die de smokkelaars konden worden opgelegd, varieerden van verbeurdverklaring van goederen en vervoermiddelen, over een minimum gevangenisstraf van enkele maanden en/of boeten van tienmaal de invoerrechten of tweemaal de waarde van de goederen, tot de doodstraf (DE KEYZER e.a., 1995 : 45).

Desalniettemin zat sluikhandel volgens M.H. Bourquin zowat overál in het 18e eeuwse Frankrijk in de lift. Waar het fenomeen altijd al had bestaan van zodra er rechten moesten worden betaald aan grenzen, evolueerde het nu in sneltempo van sporadisch en amateuristisch naar iets permanent, gestructureerd en georganiseerd. Er vormden zich gaandeweg heuse benden van tientallen gewapende mannen, die relaties onderhielden met handelaars die hen regelmatig bevoorraadden en/of de hele zaak financierden (BOURQUIN, 1969 : 2-3). Ten overstaan van de Britse eilanden bijvoorbeeld, was die explosie niet alleen het gevolg van een verscherpt protectionisme bij allebei de mogendheden, met heel wat in- en uitvoerverboden of torenhoge douanerechten die sluikhandel bijzonder winstgevend maakten en dus bevorderden. Ook de consumptierevolutie, die de zin in allerhande nieuwe producten opwekte bij een groeiende bevolking die haar levensstandaard zag stijgen, speelde een rol. En het fenomeen kon zich slechts ontwik-

---

Limosin, Perigord, Auvergne, Saintonge, Guyenne en Gascogne (ADMINISTRATION FISCALE DU ROYAUME DE FRANCE, "Carte des Traités", 1732).

<sup>16</sup> Elzas, Lotharingen, Avignon en le Comtat-Venaissin + de vrijhavens Duinkerken, Bayonne en Marseille (ADMINISTRATION FISCALE DU ROYAUME DE FRANCE, "Carte des Traités", 1732).

kelen omdat het repressieve apparaat van de Staten niet performant genoeg was. Uiteraard beperkte de smokkel zich tot goederen die er wegens hun hoge prijs ten overstaan van hun gewicht en hun volume voor waren geschikt (CROUZET, 2006 : 36-37 en 58).

Tabak bijvoorbeeld, was zo'n modeartikel dat veelvuldig werd gesmokkeld. Het goedje was vrijgesteld van rechten in de regio's "*à l'instar de l'étranger effectif*", terwijl er in de rest van het Franse koninkrijk zware taksen moesten worden op betaald. Zodoende maakte het de opkomst mogelijk van legendarische tabaksmokkelaars zoals Louis Mandrin, die rond 1750 een bende aanvoerde van wel 800 man op de Frans-Zwitserse grens en die met Savoie. Hij organiseerde de trafiek in de regio Valence meestal per paard beladen met twee zakken van elk 70 pond (HEPP, 1969 : 46). In Vlaanderen was in diezelfde periode een Franse deserteur actief die erg professioneel een bende leidde die zich onledig hield met het smokkelen van tabak, suiker en ruwe wol. Hij stond bekend als "Colingris" en werd (wellicht als enige smokkelaar in de 18e eeuwse Zuidelijke Nederlanden) opgehangen voor zijn praktijken (DECEULAER, 2006/2 : 66).

Voor het transport van ruwe wol huurde de leider van een smokkelaarsbende, i.c. de genoemde Colingris, meestal paardenkarren om de volledige partij in één keer over te brengen en liet de hele operatie financieren door vermogende tussenpersonen (DECEULAER, 2006/2 : 72 en 82). Ook vlas, waarvan de export naar Frankrijk inclusief Waals-Vlaanderen meestal verboden was (HAAGEN, 1983 : 222), werd doorgaans in grote hoeveelheden tegelijk over de grens gesmokkeld. Het manoeuvre geschiedde bij voorkeur 's nachts in de streek tussen Wevelgem en Menen, waar de Leie de grens vormde. Gewapende escortes begeleidden hele kolonnen kruiwagens vanuit bij de sluikhandel betrokken hofsteden naar bootjes die de vrachten over de rivier tot op Frans grondgebied voeren (SABBE, 1975 : II, 110-111).

Voor stoffen was zo'n massatrafiek met karren of boten minder geschikt. Dit systeem was immers niet alleen duurder maar ook heel wat riskanter dan dat per individuele drager (DECEULAER, 2006/2 : 83). Vandaar dat textielhandelaars liever professionele smokkelaars aanspraken, die eufemistisch bekend stonden als "verzekeraars". Deze agenten beschikten zélf vaak over een "sjees"<sup>17</sup> met dubbele bodem of geheime kisten (HEPP, 1969 : 49) en ze kenden voldoende armoedzaaiers die bereid waren 's nachts kleine baaltjes stoffen in rugzakken naar een opgegeven adres aan de andere kant van de grens te smokkelen. Dat systeem met dragers hield de minste gevaren in en deze relatieve veiligheid verklaart meteen de grote verspreiding ervan (GYSELINCK, 1999 : 126-127). Kant kon relatief gemakkelijk in balen of kisten van legale goederen worden weg-

---

<sup>17</sup> Een "chaise" was een korte gesloten wagen, meestal met twee wielen, getrokken door een paard.

gemoffeld, maar toch werden er massaal honden ingezet om ze in kleine peperdure pakjes over de grenzen te jagen (BODEN, 1988 : 6).

Als textielcentrum bij uitstek hoeft het niet te verwonderen dat Lille zich in eerste instantie, dankzij haar statuut van "*province réputée étrangère*", als vanzelf ontwikkelde tot draaischijf van de clandestiene handel in stoffen en kant. Het ging daarbij niet alleen om producten uit de Zuidelijke Nederlanden, maar evengoed om Hollandse en méér nog Engelse stoffen, die er indirect via Vlaanderen werden binnengesmokkeld. Vaak was het Tournai die dienst deed als stapelplaats voor de smokkelwaar, maar alle steden en gemeenten langs de Franse grens, waaronder Kortrijk met stip, kenden de finessen van het illegale circuit (CROUZET, 2006 : 49-50). Om dat tegen te gaan, waren er in alle steden van de geannexeerde gebieden bureaus opgericht, waar handelaars zelfs "*passavants*" moesten halen voor goederen die slechts intern binnen de regio werden vervoerd<sup>18</sup>.

Maar ook bij stoffen die legaal konden worden ingevoerd, werd er op grote schaal gefraudeerd. Officieel had Louis XIV reeds in 1667 een protectionistisch invoertarief vastgelegd voor buitenlandse stoffen naar de *réputées-étrangères*-provincies van ongeveer 5 %. De lokale producten die deze provincies in omgekeerde richting verlieten, betaalden uitvoerrechten volgens een voordeliger tarief van 1664. Langs Franse kant had Colbert, beducht voor benadeling van de Franse manufactures, beslist dat stoffen uit die provincies eveneens moesten worden getaxeerd volgens het tarief van 1667. Omgekeerd, naar de "*pays conquis*" toe, betaalden Franse stoffen uitvoerrechten volgens hetzelfde tarief. Enkel grondstoffen voor de Frans-Vlaamse industrie mochten vrij worden ingevoerd. Stoffen, gemanufactureerd in Frans-Vlaanderen of in de Zuidelijke Nederlanden, die slechts in transit door Frankrijk reisden wegens bestemd voor het buitenland, volgden een speciale regeling, want volgens een arrest van 1688 waren ze vrijgesteld van rechten. Goederen uit het buitenland, die door Waals-Vlaanderen passeerden, bestemd voor Frankrijk zelf, namen bij het binnenkomen van de provincie een "*acquit à caution*"<sup>19</sup> en dienden invoerrechten in Frankrijk te betalen volgens het tarief van 1664 (BRAURE, 1932 : 436-438).

---

<sup>18</sup> Elk transport van goederen "*de nous à nous*", tzt binnen éénzelfde douanegebied waarin géén in- of uitvoertaksen moesten worden betaald, diende te worden vergezeld van een "vrijgeleidebiljet". Boeren en handelaren beschikten vaak over geleidebiljetten die een maand of zelfs een jaar geldig bleven. Sommige grote fabrikanten verkregen het recht om zelf certificaten uit te schrijven die golden als passavant (BIGWOOD, 1900 : 284, SAVARY, 1748 en PRICKEN, 1965 : 80).

<sup>19</sup> Een "*acquit*" (= kwijting) was een officieel vervoerdocument voor goederen afkomstig van of bestemd voor "het buitenland", gedrukt op verzegeld papier, waarvan vier soorten bestonden : "*acquit de payement*" (=kwijting als geleidebrief), "*acquit à caution*" (=geleidebrief met borgstelling), "*acquit à caution de transit*" (idem maar voor goederen in transit) en "*acquit de franchise*" (=geleidebrief met vrijstelling, doorgaans voor goederen die tijdens foires waren vrijgesteld van rechten). Op het document werd, naast de hoeveelheid goederen, hun

Alle goederen moesten ten laatste bij het "*dernier bureau de sortie*" van de Zuidelijke Nederlanden of Frans-Vlaanderen worden nagezien, evenals bij een "*bureau d'entrée*" onderweg in het land van de uiteindelijke bestemming. In die kantoren werden de verschuldigde rechten betaald en de documenten opgemaakt die voor het transport waren vereist. Een en ander ging vergezeld van een "declaratie" waarbij niet alleen de verzender en de bestemming, maar ook de grootteorde van de zending, de aard van de goederen, hun gewicht en desgevallend hun waarde moesten worden opgegeven. Eens gecontroleerd, werden de balen, kisten of pakken dan gelood en aldus als het ware verzegeld (DIDEROT, 1751-1772 : 5:72 en 4:693). De grens ten overstaan van "*l'Ancienne France*" liep benoorden Picardië, meer bepaald via de zogenaamde "*généralités*" van Amiens en Soissons (LE ROY LADURIE, 1991 : 155), zodat de meeste betalingen van verschuldigde rechten gebeurden in de bureaus van Amiens, Saint-Quentin of Peronne (BRAURE : 437).

Concreet kwam het erop neer dat de meeste stoffen uit Frans-Vlaanderen naar het oude Frankrijk, waar het politiek gezien toe behoorde, even hoge rechten betaalden als de buitenlandse producten. Omdat de Rijselaars de verschuldigde taksen vaak te hoog vonden, gingen ze op zoek naar methodes om die belastingsdruk te ontwijken. En eens de systemen uitgedokterd, konden ze evengoed worden gebezigd voor buitenlandse stoffen, zeker wanneer daar op de een of andere manier een percentje kon worden op meegepikt. Een lager gewicht opgeven wanneer de taxatie op basis van gewicht was verschuldigd, of een lagere waarde wanneer de belasting berekend werd ad valorem, lag bij het declareren al sowieso voor de hand, want zo'n "*visite*" verliep vaak oppervlakkig, waardoor men daar geregeld mee wég kwam. Had men pech en gebeurde het nazicht ten gronde, dan werd men uiteraard beboet en in sommige gevallen riskeerde men bovendien confiscatie. Maar gezien de aard van de fraude, kon men zich dan nog altijd beroepen op een toevallige "vergissing". Al kon dat laatste trucje natuurlijk niet eindeloos worden toegepast, want na een paar keer viel dat óp.

De vrij scherpzinnige intendant Dugué de Bagnols maakte dan ook reeds in 1698 de "verlichte" bedenking dat een aantal van die in- en uitvoerrechten eigenlijk té hoog waren om een goede gang van zaken te bevorderen. Ze waren dermate nadelig voor de handel, stelde hij, dat de handelaars gewoonweg alles riskeerden om ze niet te moeten

---

gewicht en hun waarde, ook de eindbestemming vermeld en de te volgen route. Langsheen die route moest de lading in elk bureau worden gecheckt. Op een gewoon acquit stond de som van de betaalde in- of uitvoerrechten genoteerd. De acquits waarmee de goederen uit Frankrijk in Lille binnenkwamen of omgekeerd Lille richting Frankrijk verlieten, waren meestal borg-geleidebrieven (SAVARY, 1748 : acquit + 221 over de invoer in Lille). Op zo'n "Geleidebrief met borgstelling" of "borgbiljet" stelde de verzender zich garant dat de vereiste invoerrechten op de plaats van bestemming zouden worden betaald. Na nazicht van de goederen en betaling van de rechten in het douanebureau ter bestemming, werd het acquit afgestempeld ter décharge van de verzender en door de bestemming aan de afzender terugbezorgd (DIDEROT, 1751-1772 : 1:112).

betalen. Daardoor verloor de Franse kroon heel wat inkomsten, want "*... le Roy est privé de ces droits dont Sa Majesté retireroit, à ce qu'on pretend, beaucoup plus d'avantages, si elle avoit la bonté de les diminuer...*" (DUGUÉ DE BAGNOLS, 1698 : 500). Zijn opmerking toont alvast aan dat sluikhandel in zijn diverse vormen zo goed als integraal deel uitmaakte van het Rijselse handelswezen.

Nu moet de omvang van daadwerkelijke smokkel van stoffen niet worden overschat : het beperkte zich doorgaans tot die soorten waarvan de invoer extreem werd belast. Tafellinnen bijvoorbeeld, was een klassieker omdat daar prohibitieve tarieven werden op geheven, terwijl het over de grens net bijzonder werd geapprecieerd als aanvulling van het eigen assortiment (SABBE, 1975 : II, 169, 171 en 173 – DECEULAER, 2006/2 : 67). Véél belangrijker was de hoogst frauduleuze verbindingsrol die Lille vervulde tussen de Vlaamse productiegebieden en het feitelijke Frankrijk. In 4, hoofdstuk 17 van deze verhandeling, komt het ingenieuze dubbele omzeilingssysteem van invoertaksen op toiles aan beide grenzen (Zuidelijke Nederlanden - Frans-Vlaanderen en Frans-Vlaanderen - Frankrijk) uitgebreid aan bod en wordt het mechanisme in al zijn details uitgelegd.

Niet álle Rijselse linnenhandelaars waren in die sluikhandel geïnteresseerd, maar enkel diegenen die het spel meespeelden deden goede zaken. Daarom was deze vorm van fraude niet alleen zéér omvangrijk, maar werd ze openlijk beschermd door de Kamer van Koophandel in Lille die ze van levensbelang vond voor Frans-Vlaanderen. Vlaams linnen vulde immers de leemten aan fijner linnen in het eigen assortiment van de Rijselse handelaars aan (SABBE, 1975 : II, 169-171). Langs de Zuid-Nederlandse kant van de grens, steunden de autoriteiten eveneens de illegale trafiek, nadat een rapport van de Raad van Financiën in 1755 had gemeld dat "*le principal, et pour ainsi dire l'unique commerce d'exportation que nous faisons depuis quelques années avec la France consiste en marchandises qui sont de contrebande*" (DECEULAER, 2006/2 : 67). Dacht Frankrijk eraan het toezicht te verscherpen of de invoerrechten te verhogen, zo bleek uit de handelscorrespondentie Bethune, dan had dit hooguit tot gevolg dat de Franse klanten grotere hoeveelheden bestelden om op de nakende prijsverhoging te speculeren (zie ook SABBE, 1975 : II, 176). Een precieze grootteorde van die fraude bepalen is evenwel moeilijk, want er bestaan begrijpelijkerwijs slechts vage inschattingen van.

## 7.6 Conclusie

Dat Lille één van de belangrijkste Vlaamse steden zou worden, lag reeds in de Middeleeuwen in de lijn der verwachtingen. Ze lag immers op een kruispunt van land- en waterwegen, in het bijzonder op de circulatieas tussen de andere Vlaamse steden en de

befaamde jaarmarkt van Champagne. Bovendien wist ze een belangrijke lakenindustrie uit te bouwen, aanvankelijk in de sector van de klassieke fijne draperie, nadien met eigen specialiteiten in de genres sayetterie en bourgetterie. De kiemen voor het uitgroeien tot één van de acht grootste Franse steden tegen het einde van het Ancien Regime werden dus reeds tijdens haar Vlaamse geschiedenis gelegd.

Nadat de stad in de tweede helft van de 17e eeuw definitief in Franse handen overging, bloeide ze wél verder open en groeide de bevolking aan. Die was, hoewel zeer divers, met een welgestelde burgerij maar evengoed een grote massa paupers, volledig mee met haar tijd volgens de 18e eeuwse maatschappelijke evoluties die we hebben geschetst in hoofdstuk 4. De ideeën van de verlichting drongen er echter slechts moeizaam en oppervlakkig door.

Als textielstad kreeg Lille het in de 18e eeuw steeds moeilijker om zich op niveau te handhaven wat productie van stoffen betreft, en ging haar belang als textielnijverheidsstad er in de 18e eeuw dus ernstig op achteruit. Daarom zette ze voortaan liever in op het uitbouwen van toeleverings- en afwerkingsindustrieën en op het verhandelen van de plattelandsproductie uit de ruimere omgeving. Door haar ligging was Lille altijd al een stad van handelaars geweest, maar nu de infrastructuur op circulatievlak volop verbeterden, werd dit alternatief er alleen maar aantrekkelijker op. Ze kon daarbij rekenen op goed-opgeleide negotianten uit de hoge en middenklassen van de burgerij, die zich evenwel (nog) niet profileerden als grote ondernemers, maar veeleer pragmatisch verkochten wat aan lokale producten naar buiten moest of wat aan ingevoerde artikelen in eigen land diende te worden verdeeld.

Het meest nog werden zij naar waarde geschat omwille van hun bemiddelaarsrol bij het legaal en illegaal doorvoeren van producten naar Frankrijk : iets waar zij gezien een aparte douaneregeling ideaal voor geplaatst bleken. Ze hadden daar complexe systemen voor uitgewerkt, zodat zelfs de hele illicitie zaak als een quasi geïnstitutionaliseerde trafiek gesmeerd kon verlopen. Lilles Vlaamse zustersteden, en daaronder Kortrijk in het bijzonder, konden zich daar flink hun voordeel mee doen, zoals we in deze verhandeling (hoofdstuk 17) zullen ontdekken. In die zin mag het belang van de nauwe relatie tussen Lille en Kortrijk zeker niet worden onderschat.

De impact van de "stijl" of de "mentaliteit" van Lille op J.Bte Bethune zal evenwel nog uit ons onderzoek moeten blijken. Uit dit zevende hoofdstuk komt zijn geboortestad immers niet direct als de grote vernieuwer op ondernemersvlak naar buiten. Men zou dus eerder denken dat hij veeleer zijn conservatieve trekjes met de paplepel meekreeg. Maar ongetwijfeld heeft hij wél haar pragmatische commerciële geest geërfd en haar ingesteldheid om resoluut in te zetten op de toekomst.

## Besluit

In dit tweede deel van de verhandeling hebben we de context bekeken waarbinnen de firma "Bethune & Fils" opereerde. Die omvatte vier polen : 1./ de tijd, met name de tweede helft van de 18e eeuw, waarin de linnenhandel werd opgebouwd; 2./ de families waaruit de protagonisten afkomstig waren; 3./ de stad Kortrijk, waarin het bedrijf gevestigd was en 4./ Lille, van waaruit de feitelijke dispatching van het linnen naar Frankrijk werd gecoördineerd.

De 18e eeuw was in veel opzichten een eeuw van grote maatschappelijke veranderingen en de karakteristieken ervan hebben we gaandeweg blootgelegd. In tegenstelling tot de eeuwen voordien, waarin de wapens voortdurend hadden gekletterd, werd deze periode gekenmerkt door opvallend minder geweld. Dit gaf West-Europa ademruimte en gelegenheid om haar leefwereld institutioneel en technisch te moderniseren, in zulke mate dat deze impuls op het einde van de eeuw zou uitmonden in een heuse Industriële Revolutie. Het was ook een eeuw waarin de bevolking, zeker in de tweede helft ervan, explodeerde en zich meer en meer in steden ging vestigen. Vlaanderen vormde een uitzondering in deze urbanisatiebeweging, want dankzij kleinschalige landbouwbedrijfjes die hun dode momenten opvulden met het weven van stoffen, ontwikkelde zich daar een bloeiende proto-industrie die eerder mensen aantrok dan ze af te stoten.

Deze plattelandsnijverheid draaide op de inzet van duizenden arbeiders, die om een bijkomend inkomen te verwerven in eigen huis met eigen materiaal en vaak ook eigen geteelde grondstoffen aan de slag gingen. De nijverheid was in het algemeen nog niet gemechaniseerd, laat staan op kapitalistische leest geïndustrialiseerd, maar in de traditioneel door de ambachtsgilden gecontroleerde steden doken nieuwe fenomenen op die de nakende industrialisering wél voorafspiegelden. Zo werden her en der manufacturen opgericht, die al tot op zekere hoogte volgens het latere fabrieksprincipe werkten, en ambachtelijke ateliers werden nu weleens door rijke negotianten gefinancierd. Met z'n allen fabriceerden zij een steeds bredere waaier producten, om aan de toenemende vraag te beantwoorden.

De 18e eeuwse verbruiker was immers sinds de voorgaande eeuw geëvolueerd tot een regelrechte "consument" : tuk op allerlei spullen die hem voordien niet hadden geïnteresseerd en bovendien modegevoelig, zodat hij regelmatig uit was op iets nieuws. Deze consumptierevolutie was vooral het gevolg van een spectaculair toegenomen koopkracht in de eerste helft van de eeuw, die zich in de tweede helft echter stabiliseerde en zelfs afnam. De vraag naar materiële hebbedingen verminderde daarmee nog niet, maar heroriënteerde zich op goedkopere alternatieven.

De handel deinde mee op de golven die deze consumptierevolutie veroorzaakte, en uitte zich in het ontstaan van standvastige winkels en een aanzwellend respect voor kooplui en negotianten. Deze laatsten kregen de wind in de zeilen door het oprukkend principe van vrijhandel, zodat internationale relaties opbouwen iets makkelijker werd. Maar in de Zuidelijke Nederlanden volgde de buitenlandse handel voorlopig nog overwegend de inlandwaartse richting. Linnen was één van de weinige belangrijke exportartikelen.

De samenleving evolueerde, met andere woorden, naar een materiëlere en commerciële versie, en dat was op zich te wijten aan een nieuwe mentaliteit die zich ongemerkt sinds enkele eeuwen had ontwikkeld. Schatplichtig aan de humanistische beweging verankerden zich nieuwe levens- en wereldvisies in de geesten van de mensen, hierbij geholpen door een van overheidswege doorgevoerd civilisatieproces. Kenteringen in het gedachtengoed naar rationalisering en secularisering lagen aan de basis van de materialisering van de maatschappij. Deze nieuwe mentaliteit wordt vandaag omschreven als de "verlichting" en boetseerde de "moderne" mens : een rationeel denkend, pragmatisch handelend, zelfbewust ego, dat zichzelf graag verwent met materieel comfort, maar ook bereid is daar hard voor te werken, op een professionele en beschaafde manier. Deze cocktail lag dan ook meteen aan de basis van de keuze die handelaars weleens maakten om er de brui aan te geven zodra de winsten van hun negotie begonnen te slabakken. Hun pragmatisme dicteerde hen immers rationele keuzes te maken en hun zuur verdiende centen te investeren in gronden, wanneer die méér opbrachten dan handel drijven.

Hoezeer de protagonisten van "Bethune & Fils" kinderen waren van hun tijd, blijkt al meteen uit de schets van hun biografieën, die zich naadloos laat enten op de beschreven 18e eeuwse tendenzen. Maar de belangrijkste conclusie die eruit kan worden getrokken blijft toch dat de rijkdom die het bedrijf decennium na decennium voor de familie opbouwde niet van nul diende te starten. Toen Jean-Baptiste Bethune huwde met de dochter van een Kortrijkse lakenhandelaar, bracht hij niet alleen een degelijke opleiding tot handelaar en een perfecte kennis van linnen mee, maar tevens een niet onaardig kapitaal.

Deze financiële voorsprong wist hij te laten renderen door zijn talenten als negotiant te combineren met hard werken en een mateloos enthousiasme voor de job. Dat had hij



niet alleen van zijn vader meegekregen, maar ook als immigrant vanuit het volledig op handel gefixeerde Lille. Door die commerciële feeling verschilde hij totaal van zijn schoonbroer Van Dale, die weliswaar het vak technisch ten gronde kende, maar het niet uitoefende met overtuiging. Commerçant in hart en nieren, had hij alvast de troeven in handen om de firma die hij overnam pragmatisch een richting uit te sturen waarin ze kon excelleren.

Zijn zoon, die eerst samenwerkte met zijn vader en in 1787 op zijn beurt de zaak overnam, vierde de teugels op velerlei vlakken. Was J.Bte sr. al een bon vivant, dan werd hij een heuse "*homme du monde*", die zijn rijkdom met genoeg etaleerde en volledig mee was met zijn op consumeren gerichte tijd. Maar zijn enthousiasme was niet minder groot dan dat van zijn vader en een duidelijke neus voor zaken verraadde zelfs een tendens tot ondernemen. Want een stuk ambitieuzer ook, nam hij zakelijk grotere risico's en zette, met de aankoop van blekerijen, stapjes richting industriële productiewereld. Zich in de schulden steken om te investeren in een nog grootschaliger toekomst, was in ieder geval een nieuw fenomeen in de familie.

Zijn weduwe overleefde de Franse Revolutie en, mede door de inzet en vastberadenheid van haar nieuwe echtgenoot Van Ruymbeke, ook de nasleep ervan. Maar haar zoon Felix zocht, in het toenemend ongunstig klimaat van de eerste helft van de 19e eeuw, liever nieuwe uitdagingen in de politiek en koos pragmatisch voor het stopzetten van de handel. Ook die beslissing paste volledig in het geschetste rationele mentale kader waarin hij was opgegroeid.

De setting waarin dit alles zich afspeelde, droeg zijn steentje bij aan het verhaal in die zin dat Kortrijk reeds sinds de 17e eeuw volledig inspeelde op het almaar groeiend succes van de Vlaamse linnennijverheid. Nadat de voormalige wolsector er met zekerheid ter ziele was gegaan, specialiseerde ze zich in fijn linnen en damast. Gekoppeld aan een gesmaakte lokale variant in bleektechniek, werd al het courantere plattelandslinnen uit de regio ook nog eens vanuit Kortrijk als marktcentrum aan de man gebracht : vooral in Frankrijk, ondanks de dure invoerrechten die er op de Vlaamse producten werden geheven, en met uitlopers naar Spanje en haar koloniën. Conservatieve schroom om de sector te vernieuwen, zou uiteindelijk leiden tot de ondergang ervan. De stad zou gaandeweg een nieuwe weg inslaan en zich tenslotte ten volle richten op vlasvezelbewerking. Maar ondertussen hadden "Bethune & Fils" ruimschoots kunnen profiteren van de opportuniteit die de absolute topperiode van de Zuid-Nederlandse linnennijverheid hen bood.

De Bethunes waren echter ook schatplichtig aan Lille. Deze Frans-Vlaamse stad verhandelde namelijk de quasi totale linnenproductie uit de Kortrijkse regio. Sinds 1667 in Franse handen, maar met een speciaal fiscaal statuut, was zij de ideale plek om linnen goedkoop, legaal of illegaal over de grens te brengen. Bethune sr. had bovendien een

voetje voor bij die Rijselaars, vermits hij van geboorte één van hen was en er nog steeds veel familie wonen had. Zijn zoon huwde op zijn beurt met een dame uit Lille, die als dochter van linnenhandelaars de klappen van de zweep als geen ander kende. Beiden voelden zich thuis in Kortrijk én Lille en beide gemengde huwelijken illustreren letterlijk de banden die er ook figuurlijk tussen beiden steden waren gesmeed : zowel Kortrijk als Lille werden in het algemeen beter van die relatie en "Bethune & Fils" deed daar in het bijzonder zijn voordeel mee. Waar Lille met haar commerciële talenten de kwalitatieve voordelen van het Kortrijkse linnen tot diep in Frankrijk bekend maakte, koppelde de Bethunes hun Rijselse handelsgeest aan het Kortrijkse en ruimere Vlaamse aanbod. En dát mét pakken cash geld in de hand.

## Deel 3

De complexiteit van een vroegmoderne handel in  
"wollegoederen"



## Inleiding

Toen Jean-Baptiste Bethune Senior na zijn huwelijk aan de slag kon in de textielhandel van zijn schoonbroer, draaide die zaak op de verkoop van zogenaamde "wollegoederen". Deze eigentijdse term is voor ons enigszins misleidend, omdat het assortiment allerm minst uit énkél wollen stoffen bestond. In de zaak werden weliswaar hoofdzakelijk differente soorten lakens en aanverwanten verkocht, maar een niet onaanzienlijk deel betrof gemengde stoffen, waarin wol was gecombineerd met zijde of linnen. Al die wollen en semi-wollen stoffen werden dus onder de noemer "wollegoederen" geklasseerd. Naast een flinke hoeveelheid zuiver lijnwaad bevatte het aanbod ook wat katoen en zelfs enkele zijden luxestoffjes.

Het bevestigt vooral dat de wolindustrie veruit de grootste bleef gedurende heel de 18<sup>e</sup> eeuw, al groeide de markt voor katoen omwille van de gebruiksvriendelijkheid van die materie, zeker bij de ons omringende koloniale mogendheden, betrekkelijk snel (GULLICKSON, 2003). Zo werden lichte calicotstofjes, bedrukte "indiennes" en ragfijne mouselines stilaan een rage bij onze burens. Maar hier te lande bleef de consumptie van katoen tot op het einde van het Ancien Regime zo goed als onbestaande en zou het nog duren tot het midden van de 19<sup>e</sup> eeuw vooraleer het verbruik van katoen die van vlas inhaalde en uiteindelijk ook oversteeg (VANDENBROEKE, 1979 : 151). Daardoor zou de wolnijverheid van de Zuidelijke Nederlanden pas na de complete industrialisering van beide plantaardige vezels haar ruime voorsprong zien slinken.

Hoewel hij zelf, door zijn opleiding bij een linnenhandelaar in Reims, meer affiniteit voelde met lijnwaad, zou Bethune daarom toch dit gevarieerde assortiment stoffen aanhouden, zelfs nadat hij op 1 oktober 1753 de handel van zijn schoonbroer officieel had overgenomen en deze alléén verderzette. Uit de hoger beschreven biografie kan men opmaken dat het wellicht a priori zijn vrouw was die vasthield aan de artikelen, waarmee ze vertrouwd was sinds haar kinderjaren. Overstelpd door werk en niet bereid om vreemden binnen zijn zaak te associëren, moest hij mettertijd echter noodgedwongen knopen doorhakken. Zo stootte hij uiteindelijk de afdeling "wollegoederen" af en ver-

kocht die handel op 26 maart 1768 aan stadsgenoot Jacques Van den Berghe, om zich voortaan exclusief toe te leggen op de verkoop van linnen.

Zijn keuze lijkt logisch vermits hij zich voortaan kon concentreren op een artikel dat hij zelf prefereerde want het beste kende en dat hij bovendien makkelijk zelf in eigen regio kon aankopen. Maar bij het doornemen van het handelsarchief Bethune rijst toch het vermoeden dat er wellicht nog andere motieven meespeelden. Zowel boekhouding als correspondentie tonen immers reeds bij een eerste vluchtige inzage aan dat die handel in lakens en aanverwanten toch tamelijk belangrijk moet zijn geweest. We weten, sinds H.A. Simon zijn "theorie van de rationele keuze" naar voren schoof (SIMON, 1955) en M. Casson ondernemerschap gekenmerkt zag door eigenzinnig overwogen beslissingen (CASSON, 1982), dat zaakvoerders soms mysterieuze wegen bewandelen. Niettemin blijft het opdoeken van een schijnbaar lucratieve handel geen evidentie. Vandaar de vraag : waarom zette Bethune een punt achter de wollegoederenhandel die hij van zijn schoonbroer had overgenomen ?

In dit derde deel willen we vijf hypothesen die zich ter zake als antwoord op die vraag aandienen onderzoeken en deze linken, binnen de globale bedrijfsanalyse, aan de diverse deelaspecten die we in het archief vonden met betrekking tot de wollegoederenhandel. Zo bekijken we achtereenvolgens of 1./ de complexiteit van het artikel een doorslaggevende rol kan hebben gespeeld. Het aanbod aan stoffen was in de loop van de vroegmoderne tijden immers exponentieel gegroeid (JENKINS, 2003 : I,658), en één blik op de inkoopregisters toont hoe uitgebreid zelfs een gericht gekozen collectie reeds aangedikt was. 2./ Of zorgde de concurrentiedruk binnen de sector misschien voor dalende winsten, die een uitstap uit de sector verantwoordde ? Niet alleen wijzen zinnen in Bethunes brieven over de verplichting lage winst te nemen in die richting, maar uit een analyse van de 18e eeuwse situatie in Antwerpen weten we dat enerzijds het aantal textielverkopers in de loop van de eeuw aanzienlijk steeg en anderzijds de verkoop van lakens en wollegoederen terugliep (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 11, 17). 3./ Of moeten we rekening houden met het probleem van de uitbestede keuze bij inkoop? Bethunes uitgaande brieven staan namelijk bol van klachten over te dure prijzen en belabberde kwaliteit. De controle daarover kon hij kennelijk niet zelf in de hand houden. 4./ Er zijn ook de transportmoeilijkheden over het Kanaal die misschien begonnen door te wegen, gezien de bijna onophoudelijke conflicten van Engeland met zijn continentale burenen. We lezen wel dat de tijdswinst steeg dankzij nieuwe infrastructuurwerken, waardoor de transportkosten daalden (BLONDÉ, 1999 - VAN DER HERTEN, 2004), maar voor wat eventuele verbeteringen betreft bij het goederentransport over de English Channel blijven we voorlopig grotendeels in het ongewisse, wellicht omdat die er niet of nauwelijks waren. En 5./ tenslotte bestaat de mogelijkheid dat het gebrek aan solvabiliteit van de wollegoederenklanten een rol kan hebben gespeeld.

Deze vermoedens worden uitgewerkt, hand in hand met de beschrijvende analyse van respectievelijk 1./ Bethunes assortiment (hoofdstuk 8), 2./ en 3./ de relatie met zijn Engelse, Franse en binnenlandse leveranciers (hoofdstuk 9), 4./ de invoerproblematiek vanuit Engeland (hoofdstuk 10), en tenslotte 5./ de toelichting over de klanten van de firma (hoofdstuk 12). Uiteraard komt ook de grootteorde van de lakenhandel aan bod, want we willen weten hoe belangrijk Bethune binnen die sector was. Dit onderzoek bundelen we in hoofdstuk 11. In het verlengde daarvan geven we een overzicht van de favoriete stoffen bij Bethunes cliënteel, gekoppeld aan hun prijzen, en stellen we ons de vraag hoe deze bevindingen passen binnen het vigerende consumptierevolutie-debat. Daarin heeft men het immers over een stijgende vraag naar nieuwigheden (MUSGRAVE, 1999 : 61) maar aan goedkopere prijzen (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 64). Was dat ook zo bij Bethune?

Tenslotte bekijken we summier hoe het met de vrouwen was gesteld, zowel op het vlak van de leveranciers als van de klanten. Dit komt aan bod in de conclusie van hoofdstuk 9. L. Van Aert en D. Van den Heuvel constateerden namelijk dat in Antwerpen tijdens de 18e eeuw bijna een derde van de textielhandel in handen was van vrouwelijke detaillanten (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007). In Engeland draaiden vrouwen mee in de handel, maar eerder *low profile* (BARKER, 2006 en KAY, 2009). Bethune had flink wat vrouwen onder zijn binnenlandse leveranciers, maar quasi géén in Frankrijk en Engeland. Hoe kwam dat ? En past dat binnen de conclusies van de genoemde onderzoeksters?





## Hoofdstuk 8

### Textiel : een gecompliceerd artikel

In de handelscorrespondentie Bethune<sup>1</sup> is er sprake van een erg ruim aantal soorten stoffen. Wanneer we de vraag stellen waarin die stoffen van elkaar verschilden, wordt al snel duidelijk hoe gecompliceerd dit artikel doorheen de jaren feitelijk was geworden. Daaruit volgt a fortiori de vraag of de almaar groeiende complexiteit van textielwaren een rol kon spelen bij Bethunes beslissing om deze sector af te stoten.

"*The Cambridge history of modern textiles*" concludeert dat er véél meer soorten stoffen bestonden in 1780 dan in 1500 (JENKINS, 2003 : I,658), terwijl de grondstoffen toch grotendeels dezelfde bleven en er technisch nog géén reuzensprongen waren gemaakt. Dit roept dan onmiddellijk bijkomende vragen op : Waarom werd die sector zo complex ? En waarom vormde dit een probleem ? Deze vragen worden onderzocht in de eerste paragraaf, waarin we in grote lijnen beschrijven hoe stoffen werden gemaakt. Daarnaast vroegen we ons af hoe Bethunes tijdgenoten - collega's, producenten en klanten - met die complexiteit omgingen ? Geraakten ze er überhaupt zelf nog aan uit ? Een antwoord hierop formuleren we in paragraaf 2. De hamvraag luidt evenwel of dit probleem zo groot werd dat specialisatie zich stilaan spontaan opdrong. Om dit na te gaan overlopen we in een derde onderdeel van dit hoofdstuk hoe de textielsector in de loop van de 18e eeuw evolueerde naar een steeds ruimer en sneller wisselend aanbod en wat dit betekende voor het assortiment van Bethune.

We vonden het aangewezen dieper in te gaan op zijn collectie en die stoffen ook wat uitvoeriger te beschrijven, omwille van twee redenen. Enerzijds omdat textielhistorici altijd kampen met een tekort aan bronnen (CARDON, 1998 : 93,95), terwijl dit handelsar-

---

<sup>1</sup> Voor het gemak van de lezer vermeld ik altijd "Bethune" - ongeacht de feitelijke benaming die de handelszaak op verschillende stadia in dit verhaal droeg : van "Van Dale & Bethune", "Bethune" tot "Bethune & Fils", en ongeacht de feitelijke zaakvoerder op dat moment, weze het Van Dale, Jean-Bte sr., of Jean-Bte jr. - tenzij effectief de persoon wordt bedoeld en niet de firma of haar zaakvoerder.

chief werkelijk bulkt van de technische details op dat vlak. D. Cardon raadde aan méér belang te hechten aan enkele schaarse Zuid-Franse archieven die rijk zijn aan staalkaarten, omdat dergelijke "*first hand knowledge*" het textielonderzoek beter vooruit kon helpen (CARDON, 1998 : 95). Welnu, in het archief Bethune zitten er verscheidene brieven met stalen. Anderzijds omdat we opmerkten dat de diverse publicaties over historische stoffen elkaar voortdurend tegenspreken. Dat is niet alleen het geval wanneer we Angelsaksische (vb. MONTGOMERY, 2007 - KERRIDGE, 1985 - PRIESTLEY, 1985-1991 - COX & DANNEHL, 2007 - HARTE, 1991 - JENKINS, 1969, 2003 ... e.a.) met Franse werken (vb. HARDOUIN-FUGIER, 1994) terzake vergelijken, maar ook bij de Angelsaksische onderling, omdat zij doorgaans lokale bronnen bestuderen, die vaak slechts een plaatselijke visie op of versie van een stof beschrijven. Vermits Bethune zowel Franse als Engelse stoffen kocht en we in de brieven vergelijkende commentaren vinden, kan dit glossarium bijzonder nuttig zijn om deze onduidelijkheden op te klaren. Tegelijk vormt die beschrijving op zich, gekoppeld aan de historie van die stoffen, het beste bewijs voor de toenemende complexiteit van de sector.

## 8.1 De eindeloze variatie bij de productie van stoffen<sup>2</sup>

De complexiteit van de 18e eeuwse textielsector hing in eerste instantie samen met de quasi ongelimiteerde variatiemogelijkheden bij de productie van stoffen. De problematiek begon reeds bij de keuze van het basismateriaal, want stoffen werden immers gemaakt van garens die bestonden uit vezels van dierlijke (wol, zijde) dan wel plantaardige (katoen, vlas) aard. Deze vier toenmalig belangrijkste onderscheiden grondstoffen bemoeilijkten de zaak elk op hun eigen manier.

### 8.1.1 Wol

Vezels konden op zich lang of kort, en fijn of dik zijn. Zodoende had gericht uitkiezen reeds zijn belang. Maar zeker bij wol speelde daarna alleen al de manier waarop die vezels werden gewassen en vervolgens vóórbehandeld een primordiale rol. Hoewel in die

---

<sup>2</sup> Voor grondiger uitleg over het vervaardigen van stoffen en alle daarbijhorende vóór- en nabehandelingen, in het bijzonder in pre-industriële tijden, verwijs ik naar VAN HOYTEMA, 1930, die – tenzij anders vermeld – ook als basis van de technische uitleg in dit hoofdstuk werd gebruikt.

tijd de langere wolvezels doorgaans werden "gekamd" en de kortere eerder "gekaard"<sup>3</sup>, kon men daar toch geen staat op maken, want gezien de dikte van die vezels óók een rol speelde, waren variaties hierbij legio. Beide behandelingen, kammen of kaarden, konden intensief en ten gronde gebeuren, maar evengoed slechts lichtjes, afhankelijk van de kwaliteit van de vezels of van het beoogde resultaat. Deze basisbehandeling bepaalde reeds voor een aanzienlijk deel welke soort stof uiteindelijk werd bekomen, want het verschil tussen "kamwol" en "kaardwol" was bij het vervaardigen van wollen stoffen op zich niet onbelangrijk gezien hun onderscheiden kwaliteiten.

Kamgaren vereiste immers lange wolvezels, duurder en van betere kwaliteit dan kaardgaren dat gemaakt werd van goedkopere korte wolvezels, die echter moeilijker te verwerken vielen. Het was m.a.w., industrieel gezien, een kwestie van kapitaal tegenover vaardigheid (HOSKINS, 1935 : 13). Bij kamwol (*F. Laine peignée* – *E. Worsted of combed wool*) lagen de lange vezels glad in hun lengte naast elkaar. Het garen was harder, gladder, killer en sterker, en de stoffen pluisten nauwelijks en wolden niet op. Bij kaardwol of strijkgaren (*F. Laine cardée* – *E. Woollen of carded wool*) daarentegen krulden de korte vezeltjes spiraalvormig in elkaar. Het garen was zachter, donziger, warmer en zwakker dan kamwol. De stoffen volden echter makkelijker waardoor ze water- en windbestendiger waren.

Er was mettertijd ook gezocht naar een combinatie van hun beider voordelen. Dit werd "sajetgaren" (*F. Sayette, E. Jersey*) genoemd : een halfkamgaren, gladder en glanzender dan kaardgaren, maar wat grover dan kamwol omdat er kortere gekaarde wolvezels of kamlingen in werden verwerkt. We zagen hierboven reeds hoe Lille met het opstarten van een zogenaamde "sayetterie" haar lakennijverheid van de ondergang redde<sup>4</sup>. Details over hoe sajet moest worden behandeld - zoals het feit dat de vezels moesten worden ingevet met boter vóór het kammen en daarna, vóór het spinnen, terug ontvet door ze te wassen met achtereenvolgens warm en koud water (DE ST. LEGER, 1942 : 321-323) - illustreren waarom de aanmaak van stoffen reeds in dit voorbereidend stadium grondige kennis van zaken vereiste.

De fijnte of dikte van een wollen stof stond ook steeds in verhouding met de intrinsieke kwaliteit van de gebruikte wol. Daardoor bestond er een duidelijke hiërarchie in wollen

---

<sup>3</sup> "kammen" = vezels ontwarren en in één richting brengen door middel van een kam, waarbij de korte vezels (=kamling) worden uitgekamd. "Kaarden" = lichtere methode van vezelontwarring, specifiek bestemd voor kortere vezels, waarbij het geheel aan vezels behouden blijft.

<sup>4</sup> Zie hoofdstuk 7.3.

vezels. Vooreerst werd "scheerwol" onderscheiden als superieur aan "ploodwol"<sup>5</sup>. Naar fijnte toe was de rangorde volgens tijdgenoten : 1. Spaanse, 2. Hollandse, 3. Engelse, en na Duitse, Deense en Zweedse op 7. Franse wol (DUPIN, 1854 : 131). Hollandse wol werd mooi bevonden, maar kon slechts dienen voor heel lichte stoffen, want ze volde slecht. Ze liet zich, samen met de Engelse, wél bijzonder goed kammen, zodat de fijnste kamgarens werden bekomen van Engelse en/of Hollandse scheerwol. Iets minder fijn maar nog steeds goed kambaar was Noord-Franse wol. Zuid-Franse en Spaanse wol daarentegen werd soms ook gekamd maar was zo kwetsbaar dat ze daarbij tot 50 % van haar vezels verloor. Daarom werden deze wolsoorten door de bank slechts geeraard. Spaanse wol was zelfs zó fijn, dat ze slechts tweemaal werd geeraard, terwijl dat normaliter drie keer diende te gebeuren (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : 9:176-188).

Hieruit wordt duidelijk dat men géén fijne kamgaren stoffen moest gaan zoeken in het zuiden van Frankrijk of in Spanje. Daar bestonden vooral verschillende fijnten van kaardgaren weefsels. Omgekeerd beschikten de Engelsen, naast diverse soorten kaardgaren, ook over prachtig kamgaren en dus over een waaier mogelijkheden voor het maken van stoffen waar men in Frankrijk en Spanje slechts kon van dromen. Eén en ander bepaalde bovendien de prijs. Dit sluit evenwel niet uit dat men éénzelfde stof met geërade kwaliteiten van eenzelfde soort of diverse soorten wol kon maken, zo een aanbod creërend van goedkopere tot hoger geërade stoffen met dezelfde naam. Zo was het in het 18e eeuwse Frankrijk - met name in de lakensteden Elbeuf, Louviers, Sedan, Reims, Abbeville, Amiens en Rouen - vrij algemeen gangbaar Spaanse wol voor een kwart tot een derde met lokale wol te vermengen (DUPIN, 1854 : 132).

Na de voorbehandeling werden de vezels tot draad gesponnen. In de 18e eeuw werden daarvoor nog ambachtelijke spinnewielen gebruikt (zie figuur 21), met een klein of een groot wiel, die vanaf de 13e eeuw in Noordwest-Europa geleidelijkaan de oudere methode van het spinrokken vervingen (KERRIDGE, 1985 : 5). Dat spinnen kon met nauwelijks of geen torsing gebeuren, zogenaamd "*à corde croisée*", of juist sterke torsing, tot overtorsing toe "*à corde ouverte*"<sup>6</sup> (DIDEROT, 1751-1772 : 9.187-188). Het eerste stond bekend als de S-torsing en leverde een luchtiger lossere garen op dan het steviger tweede, dat Z-torsing werd genoemd (ENDREI, 1968 : 18). De keuze voor het éne dan wel het andere procédé zorgde er voor dat een draad de uiteinden van de vezels nog wat losliet, zodat een harig garen werd bekomen, of ze integendeel in een gladgend keurslijf inrijgde.

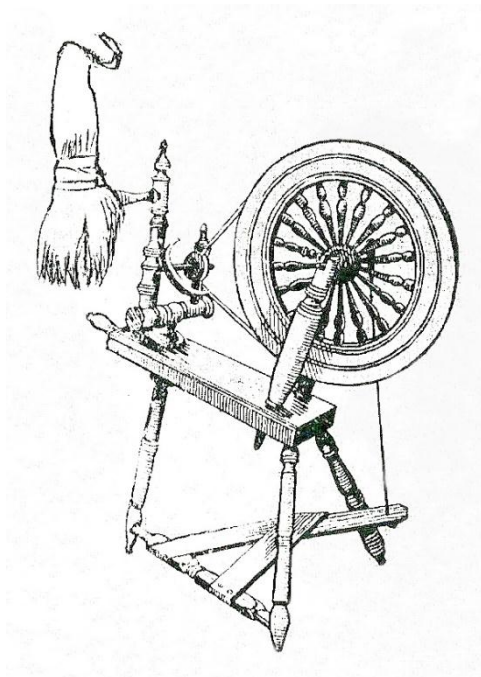
---

<sup>5</sup> "Scheerwol" = geschoren van een levend dier. "Ploodwol" = gewonnen door een schapenvel van een geslacht dier aan de vleeszijde met natriumsulfide in de smeren, waarbij enkel de langste vezels bruikbaar waren om te spinnen (VERMAUT, 1974 : 48 en VAN DALE, 2005).

<sup>6</sup> Het rad, groot of klein naargelang het type spinnewiel, was steeds voorzien van koorden die ook rond de spil en rond de klos liepen. De spinner kon die koorden met de hand of de voet los laten lopen of ze kruisen. Bij opengelaten koorden werd het garen forser en gelijkmatiger getorst dan bij gekruiste koorden.

Logischerwijs was voor het eerste kaardwol, kortvezelige kamwol of de nog kortere uitgekamde "kamling" (*F. Peignon, E. noil*) het meest geschikt, terwijl langvezelige kamwol zich perfect leende voor steviger torsing. Normaal gezien torste men die langvezelige kamwol "ingevet" en "nat" op een groot wiel, terwijl de vezels voor bijvoorbeeld sajegaren bij voorkeur éérst moesten worden ontvet om dan "droog" te worden gesponnen op een klein wiel. De allerfijnste lange kamvezels werden evenwel vaak ontvet gesponnen tot een zéér fijne maar stevige, nog gladdere draad : hetgeen "stammetgaren" (*F. Étaim, E. stammet*) werd genoemd (KERRIDGE, 1985 : 5-6, 111 & 159 - VERMAUT, 1974 : 123). Vaak werden al die garens dan nog met twee of méér in de tegengestelde richting samen getwijnd voor het verkrijgen van een optimaal verwerkbare draad.

**Figuur 21** Vleugelspinnewiel



Bron : BILLAUX, 1969 : 114.

De keuze voor lossere dan wel steviger torsing werd in wezen bepaald door het type geweven stoffen waarvoor ze waren bedoeld. Die weefsels kwamen tot stand via het dooreenvlechten van "kettingdraden" en "inslagdraden". In de tijd die ons aanbelangt, werd voor het maken van kettingdraden langharige kamwol het best geschikt geacht als basis voor de meeste wollen stoffen. Deze draden moesten immers sterk genoeg en dus redelijk getorst zijn om de stof te kunnen dragen en in ieder geval perfecter en gelijkmatiger gesponnen dan de inslag garens. Voor wollen stoffen welke moesten worden geruwd en/of gevold, werd voor de kettingdraden echter vaak langharige káárdwol gebruikt, die

evenwel ook met open koord werd gesponnen, maar zich bij de nabehandeling beter leende voor het bekomen van het beoogde vervilte uitzicht.

Anderzijds spreekt het ook voor zich dat bij het weven het gebruik van een minder dan wel méér harige draad voor een ander effect zorgde, en dat het gelijktijdig gebruik van gelijk-getorste draden een ander resultaat gaf dan verschillend-getorste of tegengesteld-getwijnde draden. Zo moesten voor de fabricatie van glanzende stoffen, zoals etamine en kamelot, de garens voor ketting en inslag in dezelfde richting worden gesponnen en getwijnd, terwijl dat voor de fabricatie van bijvoorbeeld laken juist in verschillende richtingen moet gebeuren (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : 9:187-188). Om al die redenen was, na het uitzoeken van geschikte wolvezels, de manier van spinnen doorslaggevend voor de kwaliteit van een weefsel (KERRIDGE, 1985 : 158).

**Figuur 22**      Traditioneel weefgetouw



Bron : Musea en Tentoonstellingen, Kortrijk / Texture. Foto A. Adriaenssens.

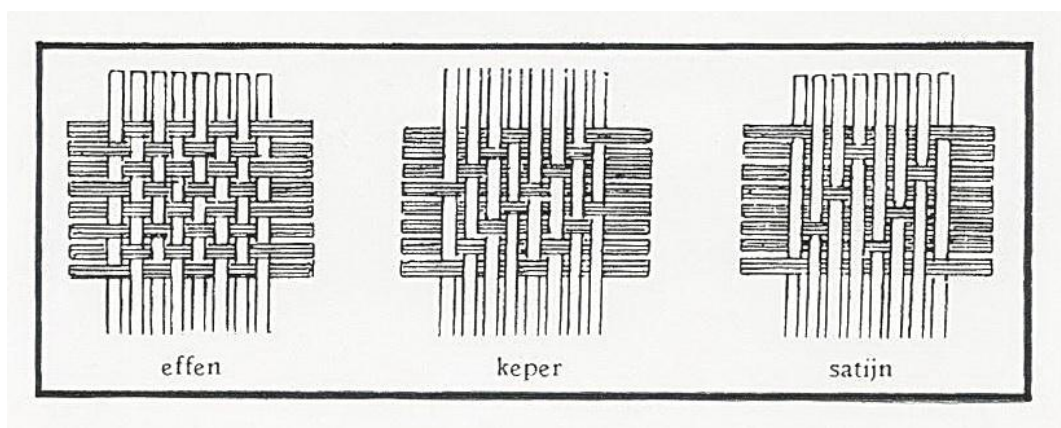
Wanneer een wever een stof wilde maken, koos hij dus allereerst het soort garen dat nodig was voor het type weefsel dat op het getouw werd gezet. Zowel voor de ketting- als voor de inslagdraden hoorden welbepaalde garens gekozen te worden, waarbij de grondstof, kamgaren dan wel kaardgaren, de dikte, de twijningstorsuur, inclusief de richting van die torsuur van cruciaal belang waren. Bovendien moest dan worden bepaald hoe dicht de kettingdraden naast mekaar moesten liggen en hoe dicht de inslagen

mekaar moesten opvolgen. Hoe die inslagen doorheen de kettingdraden werden gevlochten, bepaalde de "weef(sel)binding". Bij de eenvoudigste binding, de "linnen"-, "glad"- of "effenbinding", ging de inslag afwisselend over één kettingdraad en onder de volgende – één op één neer (of eventueel twee op, twee neer) - en bij de volgende inslag (of om de twee bij 2/2) werkte men tegengesteld aan de eerste inslag. De stof had zo doende géén vóór- of achterkant, want beide zijden waren identiek. Een weefgetouw met twee schachten volstond hiervoor (zie figuur 22).

Verhoogde men echter het aantal schachten, dan kon men beginnen 'spelen' met inslaggen, vermits men bij meerdere schachten de kettingdraden in een andere volgorde kon doorhalen, mits men ze voorafgaandelijk systematisch voorsorteerde in de hevels welke die schachten bedienden. Doordat zo een aantal ketting- of inslagdraden bloot kwamen te liggen, werden er "tekeningen" in de stof gevormd, waarin men eindeloos kon

variëren. Grof gesteld waren er naast effenbinding feitelijk twee grote groepen inslag-systemen, die men indeelde in "keperbindingen" en "satijnbindingen" (zie figuur 23). Bij het eerste kon men het aantal schachten doen oplopen tot acht à tien, maar voor damast in satijnbinding ging men soms tot dertig (BILLIAUX, 1969 : 54 en DUBOIS, 1900 : 89). Elk van deze procédés en weefpatronen kon men ofwel éénzijdig toepassen – wat een stof opleverde met een vóór- en achterkant -, ofwel tweezijdig - zodat men een stof verkreeg met twee identieke kanten.

**Figuur 23** De verschillende basis-weefselbindingen



Bron : VAN HOYTEMA, 1930 : 15.

In principe gaf linnenbinding de stevigste weefsels en was kepergoed en zeker satijn lossier en luchtiger, tenzij hierbij een groter aantal draden werd verwerkt op eenzelfde oppervlak, want dan kon keper en in mindere mate satijn de stevigheid van effenbinding evenaren en zelfs overtreffen. De binding beïnvloedde dus zeer sterk de eigenschappen van een weefsel : de vastheid, de sterkte maar ook het uitzicht, en last but not



least de prijs. Een stof met véél fijne ketting- of inslagdraden per centimeter was door het méérwerk alléén immers reeds veel duurder dan één met een minder aantal grovere draden van diezelfde materie op eenzelfde oppervlakte. Onnodig te zeggen dat al die weefbindingen er helemaal anders uitzagen wanneer de sóort ketting- of inslagdraad werd gewijzigd. Om dan nog te zwijgen van het feit dat men hierbij gelijke kleuren garen kon gebruiken, maar ook kon werken met méérkleurige garens en uiteraard ook verschillend gekleurde garens kon combineren.

Na het weven kregen de meeste stoffen nog een nabehandeling. Ze konden worden opgeruwd, gefriseerd, gevold, geschoren, en op allerlei manieren "geappreteerd" : glad persen, glanzend maken, verstevigen, enz. Stoffen werden vaak geverfd, maar dit kleuren kon, afhankelijk van de grondstof en het beoogde resultaat, gebeuren vooraleer de grondstof werd gesponnen, in het garen of ná het weven van de stof. Lakens werden doorgaans geweven met ongeverfde garens of met garens waarvan de vezels reeds vóór het kammen, kaarden en spinnen waren gekleurd. In het draperie-jargon sprak men in dit laatste geval van "gemengde" lakens.

Stoffen geweven met vóór-het-spinnen-geverfde wol waren duurder, want de wol moest daarvoor eerst worden ontvet, maar de kleuren waren een goed deel duurzamer dan die van lakens die pas ná het weven waren geverfd. Diderot omschreef het procédé als volgt: *"Pour les draps mélangés, on a soin de prendre une certaine quantité des laines diversement colorées qu'on pèse chacune séparément. On les brise et carde ensemble, par ce moyen toutes sont effacées et se fondent en une couleur nouvelle..."*. Helaas kon dit niet voor álle kleuren, waardoor de meeste stoffen met ongeverfde garens werden geweven. Immers : *"Il y a des teintures qui, comme le noir, mordent la laine si rudement que le travail en deviendrait presque impossible, si l'on commençait par les teindre. Il y en a d'éclatantes qui, comme le rouge de la cochenille, perdraient leur éclat en passant par un grand nombre de manœuvres et surtout à celle du foulon où l'on emploie la terre à dégraisser et le savon qui ne manqueroient point de déteindre."*

Zelden of nooit werden voor het weven van lakens ná-het-spinnen-geverfde garens gebruikt, terwijl dat bij andere grondstoffen nochtans courant was omdat ook in dit geval de kleurvastheid erbij won. In de regel gebeurde dit bij wollen lakens enkel voor blauwe en groene tinten, die daardoor ook duurder waren (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : 9:186). Maar sowieso maakte het verven een vijfde tot een zevende van de totale kostprijs van een stof uit, en ging het grootste deel van de kleurkost naar de aanschaf van de verfstof die in deze periode nog altijd van natuurlijke oorsprong was (KERRIDGE, 1985 : 166). De gezamenlijke kostprijs voor verven en afwerken van bijvoorbeeld een laken kon op die manier in sommige gevallen oplopen tot 47 % van de totaalprijs (DE VRIES, 1976 : 88).



### 8.1.2 Zijde

De complexiteit van zijden stoffen was van een heel andere aard. Zijde<sup>7</sup> is in wezen draad afkomstig van het spinsel waarmee rupsen hun cocon maken. Wanneer die draden voldoende lang zijn kunnen ze worden verwerkt tot textielgaren. De beste zijde levert de op moerbeibladeren geteelde zijderups, die een zeer lange, gelijkmatige cocondraad produceert : tot 1500 m lang, waarvan 500 à 1200 m afhaspelbaar. Deze cocondraad bestaat in feite uit twee samengekleefde elementaire draden, die elk op zich gevormd worden door een eiwit, afgescheiden door de zijdeklieren van de rups, en omgeven door sericine of zijdelijm. Om die lange draden in hun volle lengte te kunnen gebruiken, moet men vermijden dat de rups vlinder wordt en de pop doorbreekt. Daarom worden de rupsen te gepasten tijde gedood door ze in ovens te leggen. Eens gesorteerd naargelang vorm en kwaliteit, worden de cocons in heet water gekookt, zodat de zijdedraad kan worden afgewikkeld. Dit afhaspelen gebeurt met drie à vijf cocons tegelijk voor fijne zijdedraden en met 25 à 30 cocons voor de grofste draden, uiteraard met alle mogelijkheden daar tussenin.

Door de week geworden sericine, kleven die cocondraden aan mekaar, en tegelijk worden ze samengetwijd in één richting. Zo'n draad noemt men "*grège*". Wordt die *grège* daarna afgekookt in een zeepsopje om de zijdelijm te verwijderen, bekomt men "gekookte" zijde. Doet men dat niet, dan behoudt men "ruwe" zijde. Om voldoende stevige draden te realiseren die als kettinggarens kunnen dienen – en bij zijden toiles ook als inslagdraden – worden minstens twee à drie van die gekookte *grèges* samengetwijd in tegengestelde richting tot een "*organzin*" (*F. Organsin*). De korte afvallen die na het afwinden overblijven, worden doorgaans verwerkt tot "florete"-zijde, en het afval van dit spinproces wordt nog gebruikt voor het maken van "bourette"-garen.

Het verven van zijde was eveneens een moeilijke klus die gespecialiseerd meesterschap vereiste, omdat draden van verschillende cocons ánders op verf reageerden. En er bestonden een hoop ingewikkelde nabehandelingen die specifiek waren voor zijden stoffen. Door de complexe voorbereiding van de grondstof en nabehandeling van de geweven stof, maakte bijvoorbeeld in Antwerpen het loon van een wever hooguit 25 % uit van de feitelijke kostprijs van een stuk stof<sup>8</sup>. Natuurzijde is daarom ook altijd duur textiel geweest, maar als slechte warmtegeleider (koel in de zomer en warm in de winter) met een mooie natuurlijke glans ook altijd erg gegeerd.

---

<sup>7</sup> Zie voor deze compilatie naast VAN HOYTEMA, 1930 : 45-47 ook DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : 15.268-281 en GWP, 1990-1993.

<sup>8</sup> Weduwe Pick, A'pen, I.C. 340.2.12. dd 31.10.1757.

Zijde wordt meestal geassocieerd met China en Japan, omdat zij nu eenmaal sinds eeuwen de grote producenten van ruwe zijde zijn. Maar ook in Europa werd zijde gekweekt, aanvankelijk in Italië, later ook in Frankrijk – met als voornaamste centrum Lyon – en vanaf de late 17e eeuw in Engeland. In de 18e eeuw werd zijde in deze centra op vier verschillende manieren verwerkt, nl. tot "taft", "serge", "satijn" en "fluweel", die elk op zich eindeloos veel varianten kenden, de één al complexer dan de ander. Fluweel was technisch gesproken veruit het meest gesofisticeerd, omdat het een speciale weeftechniek vereiste, waarbij de ketting uit twee elementen bestond waarvan de ene draad de basis van de stof weefde en de andere het pooldek vormde. Daarbij was nog méér dan bij andere stoffen eindeloze variatie mogelijk, omdat men met dat pooldek alle kanten uitkon.

### 8.1.3 Katoen

De Griekse historicus Herodotus (5e eeuw v.C.) schreef reeds in zijn tijd dat de Indiërs sinds eeuwen een "wol" hadden, afkomstig van de vruchten van in het wild groeiende bomen, die beter was dan die van schapen, en dat ze hun kleding maakten van deze "boomwol". Daardoor mag katoen worden beschouwd als één van de oudst gekende grondstoffen voor het vervaardigen van textiel (VAN ZUNDERT, 2007 : 2). Katoen is inderdaad afkomstig van een plant met doosvruchten, waarvan de zaadhuid bezet is met eencellige, 10 à 50 cm lange celluloseharen, de langste "lint" en de kortere "linters" genaamd, die kunnen worden gesponnen. Het is schitterend materiaal met unieke eigenschappen : luchtdoorlatend, absorberend, sterk, licht, aangenaam aanvoelend op de huid, makkelijk wasbaar en bovendien goedkoop. Vandaag heeft dan ook zo'n 50 % van alle textiel ter wereld katoenvezels als basisgrondstof (GWP, 1990-1993 : XIII, 201).

Tot in de tijd die ons aanbelangt was dat echter niet het geval. Dit heeft voor een groot deel te maken met het feit dat katoen een uitheems product was en nog steeds is. In Europa, dat tot op het einde van het Ancien Régime leefde in een agrarische samenlevingsvorm, die draaide op een landbouweconomie en grotendeels lokale handel, waren wol en in mindere mate linnen de meest aangewezen vezels voor het vervaardigen van textiel. Maar via de invoer vanuit het Midden Oosten, samen met andere "exotische" producten, was katoen hier sinds de Middeleeuwen wel bekend. In Duitsland speelden Ulm en Augsburg, onder de vleugels van de Fuggers, een voortrekkersrol, waarna ook Antwerpen en Brugge op de kar sprongen (WOOD & WILMORE, 1927 : 28). Met het op gang komen van het internationale handelsverkeer vanaf de 16e eeuw, maar vooral in de 17e eeuw werd meer en meer ruwe, onbewerkte katoen ingevoerd, waardoor ook elders stilaan een eigen katoennijverheid op gang kwam. Alleen lukte dat niet zo best, omdat men in feite de geschikte knowhow miste om sterke katoenen garens te spinnen (VAN HOYTEMA, 1930 : 24, WOOD & WILDMORE, 1927 : 73). Het materiaal kon dus door-

gaans slechts als inslag worden gebruikt, veelal in combinatie met een linnen schering. Dat leverde voorlopig een waaiertje inheemse stoffen op, waaronder eerst fustein en (bom)bazijn, en nadien ook siamoises de voornaamste waren.

In Engeland concentreerde die nijverheid zich vanaf 1700 in de regio Manchester (Lancashire), een economisch achtergebleven gebied waar boeren-thuiswevers ervaring hadden opgedaan met het verwerken van wol op linnen én Bolton zich ontwikkeld had tot stapelplaats voor katoen (WOOD & WILDMORE, 1927 : 44). De overstap naar mengelingen met katoen was er dus vlug gezet en luidde meteen de opkomst in van een stevige lokale katoenindustrie, want de stofjes kenden meer en meer succes wegens hun bruikbaarheid voor zowel luchtige zomerkledij als voor stevige werkmansplunjes. Hoewel er sinds de uitvinding van het schietspoel (1730) twee keer zo snel kon worden geweven, werd de nieuwe industrie echter duchtig in haar expansie afgeremd doordat de gespecialiseerde centra al gauw niet meer aan de vraag konden voldoen bij gebrek aan spinners die het ritme konden volgen (FOWLER, 2004). Tegelijk begon het commerciële succes van uit Brits-Indië ingevoerde zuiver katoenen stofjes de Engelse wolindustrie dermate te bedreigen, dat dit al tot de Calico Act (1721) had geleid, om de invoer ervan aan banden te leggen. Het namaken van die stofjes lukte immers niet wegens het gekende technische kettingprobleem.

Een en ander trok reeds vóór het midden van de eeuw de zoektocht op gang naar een oplossing, maar die werd niet meteen gevonden. James Hargreaves' door stoomaangedreven "*Spinning Jenny*" maakte het weliswaar mogelijk om veel draden tegelijk te spinnen, maar die bleken nog steeds té breekbaar om volledig katoenen stoffen te vervaardigen. Het was dus wachten tot Richard Arkwright in 1769 zijn "*Waterframe*" uitvond die het mogelijk maakte katoengarens te spinnen die sterk genoeg waren om een zuiver katoenen stof te dragen (WOOD & WILDMORE, 1927 : 72-94). Vandaar dat de echte doorbraak van katoenen stoffen in West-Europa pas volop zou plaatsvinden nádat Bethune zijn zaak in diverse stoffen reeds had overgelaten. Bovendien zou de mechanisering van het weven zelf nog tot bijna halfweg de 19e eeuw uitblijven en de zegetocht van katoen in Europa in de weg staan.

De doorbraak zou aanvankelijk veeleer ten koste gaan van het succes van lijnwaad en de wolsector nagenoeg intact laten (RAMSAY, 1982 : 9). Dit neemt niet weg dat in Engeland de export in katoenen stoffen, die in 1750 nog maar 1 % bedroeg, in 1800 reeds zou oplopen tot 40 %, daarmee de woluitvoer van 16 % stevig achter zich latend (DE VRIES, 2003 : 10 en VAN RIESSEN e.a., 2003 : 39). Op het continent zou men pas dán katoen en zijn mogelijkheden volop ontdekken, en zouden tenslotte veel stoffen die nog in wol werden gemaakt geleidelijkaan naar katoenen versies evolueren. Een mooi voorbeeld hiervan was de evolutie van de fijne lamswollen flanel "zwanenbaai" naar de katoenen fustein "zwanendons".

#### 8.1.4 Vlas

De complexiteit van lijnwaad was minder uitgesproken omdat stoffen, volledig gemaakt van vlas, door de band zo simpel mogelijk werden geweven. Met uitzondering van tijk, dat meestal een keperstof was, hield men het doorgaans op eenvoudige linnenbinding, zodat de diverse soorten linnen "toiles" (- behalve een duidelijke kwaliteitshiërarchie op basis van het onderscheid in grondstof -) in feite slechts in dikte en geslotenheid van elkaar verschilden. Enkel het "batist" dat als tafellinnen werd gebruikt vereiste speciale vaardigheden, want werd soms keperbindig maar meestal volgens erg moeilijke patronen in satijnbinding geweven. De handel ervan, met tafelkleden in verschillende dikten, motieven en maten en daar telkens bijpassende servetten, was al helemaal slechts weggelegd voor handelaars die zich dergelijke grote assortimenten wegens voldoende omzet erin konden permitteren. De enthousiaste Jean-Baptiste junior zag dat helemaal zitten en wilde zich daar persoonlijk, weze het met de hulp van zijn zus, op toeleggen van zodra hij in de zaak betrokken werd. Maar zijn vader werd er nerveus van en slaagde er na enkele jaren in zijn zoon te overtuigen dat artikel terug af te stoten. Het huwelijk van dochter Marie-Rose met de Kortrijkse specialist tafellinnen Pierre Goethals kon daarbij als aannemelijke motivering fungeren, gezien op die manier een onproductieve concurrentie werd vermeden. We komen daar nog uitgebreider op terug in het vierde deel van deze verhandeling.

Nochtans was linnen op zich óók een product met een heel eigen problematiek. Alleen lag die vooral in het klaarmaken van de grondstof en in de nábehandeling van de stoffen. Vlasbouw was in veel opzichten vergelijkbaar met wijnbouw, m.a.w. een delicate zaak. Want vlas<sup>9</sup> vereiste om te beginnen al flink vruchtbare gronden en een geschikt, gelijkmatig vochtig en zonnig klimaat om optimaal te kunnen groeien. Naargelang de kwaliteit van de grond kon men dan kiezen voor één van de eindeloos vele variëteiten, die ingedeeld waren in twee basiscategorieën. Witbloemig vlas was sterker en was het minst kieskeurig wat grond betreft : het leverde echter grovere vezels dan blauwbloemig vlas, minder resistent tegen ziekten en onkruid, dat de allerbeste gronden en zorgen nodig had maar fijnere vezels opleverde. In Lille sprak men van respectievelijk "*lin de gros*" en "*lin de fin*"<sup>10</sup>. Na het oogsten begon het moeizame aanmaakproces van een bruikbaar garen, dat opeenvolgende bewerkingen vroeg.

---

<sup>9</sup> Compilatie uit DEWILDE, 1983, aangevuld met SABBE, 1975 – MATTEN, 1972 – BILLAUX, 1969 – ENDREI, 1968 – VAN HOYTEMA, 1930 – WILLEMSSEN, 1907 – DUBOIS, 1900 en KINDT, 1852. Zie voor een ruimere samenvatting hiervan ADRIAENSSENS, 2000 : I, 17-91.

<sup>10</sup> Zie hoofdstuk 7.3.

Het vlas moest namelijk eerst worden gedroogd en ontzaad<sup>11</sup>, waarna het kon worden geroot. Een vlasstengel bestaat immers uit een holle houtpijp, "leem" genoemd, waar rond een 30 à 40-tal vezelbundels liggen, ingebed in een kleverig pectinelaagje en beschermd door een schorsachtige bast. Door het roten in water worden de pectine opgelost en de vezels losgeweekt, via de werking van bacteriën. Er bestonden in die tijd verschillende manieren om vlas te roten : van langdurig "veldroten" over sneller "blauwrotten" in stilstaand water tot verboden want vervuilend maar superieur roten in stromend water. Maar ook de samenstelling van het water bleek van het allergrootste belang voor het uiteindelijke resultaat en de kwaliteit van de vezels. Daarna begon het arbeidsintensieve ambachtelijke werk van "brakelen", "zwingelen" en "hekelen"<sup>12</sup>, dat aanzienlijke deskundigheid vereiste om spinbare vezels te bekomen.

Het spinnen zelf ging meestal vlot en bij het weven werd er, zoals gezegd, minder geëxperimenteerd. Wél kende vlas, juist omdat het zo handig verwerkte en erg sterk was, reeds vroeg in de geschiedenis succes als kettinggaren voor stoffen van nagenoeg alle andere grondstoffen. Ook al omdat het op zich weinig elastisch was en snel kreukte, diende het dus eeuwenlang in grote mate als basismateriaal. Maar door zijn buitengewoon isolerings- en groot absorptievermogen aangenaam om dragen, en omwille van zijn stevigheid en goede bestandheid tegen veelvuldig wassen, bestond er toch een ruim aanbod aan zuiver linnen in alle mogelijke dikten en kwaliteiten. Het kon relatief makkelijk worden geverfd maar werd in toilevorm meestal ongekleurd verkocht.

De grootste appreciatie ging echter uit naar "gebleekt" linnen. Omdat vlas op zich veel kleurstoffen bevat, verliest de vezel bij het bleken een kwart van zijn gewicht, maar worden niet alle kleurpigmenten volledig opgelost, zodat het na verloop van tijd terug wat gelig wordt. Met kennis van zaken én duurzaam bleken was dan ook een échte kunst, zodat vakkundig gebleekt spierwit linnen bijna een luxestof werd en dus ook heelwat duurder. De meeste 18e eeuwers stelden zich daarom wat pragmatischer op en waren allang tevreden met "half-wit". Tot halfweg de 19e eeuw gebeurde dat bleken op een vanouds beproefde methode waarbij het linnen te bleken werd gelegd op een bleekweide. Het hele proces van natuurlijk bleken duurde zes à zeven weken, want bestond uit herhaaldelijk afwisselend "logen" en "bleken".

Logen gebeurde in een zogenaamd looghuis, in kuipen met warm water, waaraan plantaardige potas of weedas was toegevoegd. Dit mengsel weekte de natuurlijke vetten en kleurstoffen van de vlasvezels los en waste ze uit. Voor "ménagebleek", zoals men veel

---

<sup>11</sup> Op zich een hels karwei, waar diverse methoden voor bestonden, maar erg belangrijk omdat uit dit lijnzaad ook olie werd gewonnen.

<sup>12</sup> Opeenvolgende procédés om de vezels steeds grondiger van de leem en de bast te scheiden.

in Kortrijk deed, voegde men soms kalk of krijt aan de loog toe. Daarna werd het linnen nat uitgespreid in open lucht op een grasweide en opgespannen aan paaltjes. Door de inwerking van lucht en licht op het constant nat gehouden linnen oxydeerden de natuurlijke kleurstoffen en na een paar dagen werd er opnieuw geloogd en weer gebleekt. Dit gebeurde net zo lang tot het linnen voldoende was gereinigd. Daarna kon het desgewenst nog een melkbehandeling ondergaan. In zo'n melkzuurbad werden de resten van de loog en de natuurlijke kleurstoffen opgelost en konden verschillende gradaties van wit worden bereikt, naargelang men het aantal melkbaden opdreef. Men sprak terzake van "halve bleek" en "volle bleek". Tenslotte werd het linnen nog gewassen in een sopje van zachte zeep en "geappreteerd" door onderdompeling in een badje met blauwsel en stijfsel.

### 8.1.5 Altijd weer nieuwe variaties

Elk onderdeel van het productieproces, vanaf de vezelbehandeling tot en met de nabehandeling van het weefsel, en de keuzes die men daarbij maakte, bepaalden dus wélke soort stof men finaal verkreeg. De verwarring wordt des te groter wanneer men beseft dat de gebruikte grondstof in pre-industriële tijden nogal eens wilde afwijken van de gebruikelijke norm en er weinig universeel geldende begrippen of afspraken gangbaar waren. Reglementeringen inzake productie bestonden wél, maar ze waren hooguit lokaal bindend. Bovendien maakte iedere stad of regio die zich met textiel inliet eigen varianten. Die gingen in oorsprong vaak terug op een elders genoten opleiding, gekoppeld aan de persoonlijke smaak van de eerste wevers die er de aanmaak van op gang trokken, uiteraard afhankelijk van wát er aan grondstoffen op de lokale markt aanwezig was.

Anderzijds vielen ze veelal te reduceren tot simpele namaak van elders goed verkopen- de voorbeelden. Meestal was dat omdat ze om de één of andere reden niet als dusdanig mochten of konden worden ingevoerd. Maar ook die eigen varianten waren onderhevig aan de tekenen des tijds en steeds méér aan modes, waardoor ze voortdurend evolueerden in samenstelling en/of uitzicht. Zo blijkt het immense 18e eeuwse succes van Engelse stoffen uit het feit dat in alle productiecentra van de Lage Landen en Frankrijk fervent allerhande stoffen werden geproduceerd "*à la façon d'Angleterre*". De rage had zelfs tot gevolg dat de Engelse export van de originelen er onder ging lijden (KERRIDGE, 1985 : 242-243).

Tenslotte ontstonden er ook nieuwe soorten, naarmate de technologie erop vooruitging: een proces dat geleidelijkaan begonnen was vanaf de 12e-13e eeuw met de introductie van nieuwe spinnewielen, weefgetouwen, vol- en andere bewerkingsmethoden, maar in de 18e eeuw nog volop bezig was. Meerdere van die methoden vonden immers hun oor-

sprong in India en China : regio's waarmee de contacten in de loop van de hoge Middeleeuwen waren opgestart, doch steeds veelvuldiger en gedifferentieerder werden in de periode waarin onze verhandeling zich afspeelt (HARTE, 1997 : 1-4). Bovendien evolueerde de smaak van het cliënteel in deze tijd van consumptierevolutie sowieso gaandeweg naar méér opvallende nieuwigheden, waarin naast nieuwe productiesystemen ook katoen een rol begon te spelen, maar vooral meerdere grondstoffen met elkaar werden vermengd. Het succes hiervan was dermate groot dat in Lille de producenten een eigen sector vormden binnen de globale textielnijverheid, nl de "*bourgetterie*"<sup>13</sup>.

Dit alles gezegd zijnde, zouden de allergrootste sprongen echter pas later worden gemaakt met de industrialisering van spinmolens en weefgetouwen, met de alom-introductie van katoen als basisgaren, en tenslotte met de uitvinding van kunstvezels en synthetische grondstoffen, maar die evolutie valt volledig buiten het tijdsbestek van deze verhandeling.

## 8.2 De Babylonische spraakverwarring

Samenvattend kunnen we dus stellen dat een stof een naam kreeg naargelang de behandeling van haar grondstof, de soort spintorsing en twijning tot garen, de keuze van het soort garen voor zowel ketting- als inslagdraad, de dichtheid van het weefsel, de weefselbinding en de nabehandeling. In de handelscorrespondentie Bethune is er zo sprake van een ruim aantal welbepaalde (soorten) stoffen. Nochtans werd er vaak naar verwezen onder diverse benamingen.

Dit had uiteraard te maken met het feit dat de correspondentie in twee talen - Frans en Nederlands plus enkele Engelse brieven - werd gevoerd en de namen van stoffen als gewone soortnamen werden vertaald. Bovendien lijkt het logisch dat men in andere regio's binnen eenzelfde taalgebied dezelfde stof toch een andere naam kon geven, of dezelfde naam op z'n minst anders spellen, gezien men in die tijd nog geregeld fonetisch volgens het lokale dialect schreef. Soms kwam zo'n verbasterde naam dan weleens héél dicht bij deze van een ander type stof in een andere regio te liggen, zodat verwarring en vergissingen niet konden uitblijven. Daarnaast speelde ook marketing van oudsher een rol. De Engelse historicus Thomas Fuller wist reeds in zijn tijd te vertellen dat bijvoorbeeld de stofjes van Norwich vaak meerdere namen hadden, omdat men er een nieuwe

---

<sup>13</sup> Zie hoofdstuk 7.3.

naam voor bedacht van zodra de verkoop erin begon te slabakken (FULLER, 1662 : II, 488). Maar er was nog een vierde reden, die specifiek te maken had met de hierboven beschreven complexiteit van de textielproductie.

De miserie op dat vlak begon eigenlijk al bij de simpelste indeling in "soorten" stoffen. Want omdat wollen stoffen, op enkele uitzonderingen na, er veelal min of meer gesloten en wat harig uitzagen, was het vrij snel gebruikelijk dat men die stoffen in de bredere lagen van de maatschappij vereenzelvigde met één specifieke, razend populaire vroeg-middeleeuwse wollen stof welke diezelfde kenmerken bezat, namelijk "laken". De bij Bethune verhandelde stoffen waren daarom in de volksmond voor een groot deel allemaal lakens. Maar al die wollen lakens hadden wel eigen kenmerken, waardoor ze elk ook een specifieke naam kregen, en ingedeeld werden in soorten lakens. Naarmate de tijden vorderden en het aanbod wollen lakens zich uitbreidde, evolueerden ook de typische kenmerken van die onderscheiden stoffen altijd maar verder en werd de situatie dus steeds complexer.

Een ingrijpende ommezwaai in dit verband was de overgang van de "oude draperie" naar de "nieuwe draperie", omdat de consumenten vanaf de 16e eeuw steeds meer opkeerden voor het dragen van lichtere, soepeler stoffen en het loodzware ouderwetse laken lieten voor wat het was. De Engelse historicus G.D. Ramsay linkt die gewijzigde voorkeur zowel aan de opkomende mode om meerdere laagjes kledij boven elkaar te dragen en het gebruikelijk worden van vensterramen, als aan de schaarste van goede Engelse wol (RAMSAY, 1982 : 14). De kentering werd toen immers gerealiseerd door drie dingen bij het productieproces te wijzigen : enerzijds de overstap van linnen- naar keperbinding : een snellere weefmethode, waardoor het weefsel niet alleen luchtiger maar ook goedkoper werd. Anderzijds de vervanging - voor minstens de kettendraden - van makkelijk volbare kaardwol door nauwelijks te vullen kamwol, met daaraan gekoppeld een lichter volproces en appretage. De overstap van dure Engelse eersterangswol naar goedkopere Spaanse vervulde daarnaast meestal het plaatje, al werd plaatselijk ook vaak lokale wol erin verwerkt. De term "nieuwe draperie" slaat daarom veeleer op nieuwe manieren om wollen lakens te produceren dan op de producten zelf, die er slechts het resultaat van waren. Parallel met de introductie van steeds betere technologie en de algemeen geapprecieerde idee om verschillende grondstoffen te mengen, zou deze ontwikkeling een heuse textielrevolutie ontketenen, waaruit een explosie aan nieuwe en nieuwsoortige stoffen tevoorschijn kwam.

Het bijkomend onderscheid dat H. Van der Wee voor onze streken, los van de "nieuwe draperie" (= uitsluitend gemaakt van Spaanse wol volgens een versimpeld productieproces), indertijd meende te moeten maken voor lakens vervaardigd van goedkope lokale wol en/of de vermenging daarvan met vlas, die hij indeelde in een categorie "lichte draperie" (VAN DER WEE, 1975), lijkt mij daarom overbodig. "Nieuwe" lakens waren im-



mers bijna altijd "lichter" en goedkoper. Bovendien werden de meeste van die nieuwe, al dan niet gemengde stoffen niet meer als "lakens" beschouwd en werden ze vaak ook niet meer door klassieke lakenmakers gemaakt, maar door "wollewerkers" : "sajetteurs" en "bourgetteurs", die eigen corporaties hadden en géén lid waren van de traditionele Lakengilde.

Dit neemt evenwel niet weg dat, tegen de tijd van onze Bethune de chaos in naamsverwarring binnen de verzameling "wollen lakens" nagenoeg compleet was en het benoemen van een stof soms dermate arbitrair, dat het voor hedendaagse onderzoekers haast onmogelijk is geworden om een specifieke stof juist te definiëren. Zo kon een stof, die men onder een bepaalde naam kende, er immers na enkele decennia al helemaal anders uitzien, zodat ze zelfs door de tijdgenoten niet meer onder die naam werd herkend<sup>14</sup>. Niet zelden leunde het uitzicht van de nieuwste versie dan ook nog eens aan bij een andere stof, die men onder een verschillende naam kende, en waarmee ze dan ook al snel werd verward.

Gelukkig zijn er een paar vuistregels voorhanden die ons enigszins kunnen helpen. Binnen de "*draperie*" - staande voor zowel de "lakennijverheid" als voor de verzameling van alle wollen stoffen – werd door 18e eeuwse Franse bronnen in eerste instantie onderscheid gemaakt tussen "*drap*" en "*serge*". De eerste soort sloeg op weefsels in linnenbinding, de tweede op weefsels in keperbinding. Buiten deze twee soorten spreken zij van één uitzondering : calmandes, die in satijnbinding op weefgetouwen met vijf schachten werden vervaardigd<sup>15</sup>. Enigszins verwarrend is dat een bijkomend onderscheid werd gemaakt naargelang een "*drap*" gevold werd of niet. Bij een serge maakte men dit onderscheid niet, want die kon zowel gevold als niet-gevold voorkomen. Maar een "*drap*" die niet was gevold, behoorde in principe niet meer tot de draperie maar werd een "*toile*" (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : 9.184-197).

Een toile kon dus verwijzen naar een gladgeweven wollen laken dat niet was gevold, maar even goed aanduiden dat het om een linnen stof ging, vervaardigd uit vlas, of om een ander glad weefsel vervaardigd uit zijde of katoen. De term "*drap*" daarentegen kon óók worden gebruikt voor een gevold serge. Het gebruik van uitsluitend fijne korte kaardwol was in nijverheidskringen vereist voor het maken van laken, terwijl dat voor serges niet het geval was. Volgens de letter van de regel was een gevold serge dus niet noodzakelijk een laken, maar in de volksmond werd het specifieke onderscheid nauwelijks gemaakt. Met de term "*serge*" was er op zich nog een bijkomend probleem, omdat

---

<sup>14</sup> Dit zal duidelijker worden bij de beschrijving van de verschillende soorten stoffen in Bethunes assortiment.

<sup>15</sup> In werkelijkheid werden wel méér wollen stoffen satijnbindig geweven, waaronder satijnen zelf en bepaalde perpetuanen zoals everlastings.

die naam ethymologisch teruggaat op de Griekse term voor "zijde", en dus oorspronkelijk enkel op zijden keperweefsels sloeg. Wanneer men vanaf de 13e eeuw overging op het vervaardigen van diezelfde stoffen in wol en later ook in andere materialen, bleef de naam "serge" behouden als aanduiding van de manier van weven veeleer dan als aanduiding van de gebruikte grondstof. Vanaf toen werd het noodzakelijk "zijden" serge te preciseren, hoewel dit in wezen pleonastisch is.

Ook in Vlaanderen werd de term "laken", als vertaling voor "*drap*", in algemene zin gebruikt voor elke wollen stof, al dan niet gevold. Maar bij ons had men dan weer de neiging linnenlakens niet enkel af te korten tot "linnen" (zoals men in Engeland deed met het E. "*linen*") maar óók tot "laken". Dit vergemakkelijkte de zaak natuurlijk niet, terwijl de Fransen hierbij toch pertinent onderscheid maakten en overstapten op het gebruik van de term "*toile*". Om die reden gebruik ik in deze verhandeling voor linnen stoffen ook in het Nederlands steeds de term "*toile*".

De Engelsen kampten met gelijkaardige problemen van dubbelzinnig gebruik, maar het onderscheid was simpeler. De term "*cloth*" had er aanvankelijk dezelfde ruime betekenis als "*drap*" en "laken", maar evolueerde van zodra er stoffen in kamwol werden gemaakt naar een synoniem voor "*woollens*", de verzamelterm waarmee alle traditioneel gevolde wollen lakens gemaakt van korte kaardwol werden gebundeld. Binnen de groep "*woollens*" werd de benaming "*cloth*" al gauw nog enkel gebruikt om kaardwollen lakens te onderscheiden die traditioneel waren geweven in linnenbinding in tegenstelling tot kaardwollen serges geweven in "*twill*" (=keper). Tegenover de groep van de "*woollens*" werd dan de term "*worsted*" gesteld, voor niet of nauwelijks gevolde wollen lakens naar het nieuwe continentale model in langharige goedgetwijnde kamwol. Anderzijds kwam de naam "*cloth*" nu echter ook in voege voor het aanduiden van om het even welke "lap stof", in tegenstelling tot "*stuff*", altijd al de algemene term voor alle soorten stoffen, die nu meer en meer specifiek werd gebruikt bij niet gevolde kamwollen stoffen in keperbinding en dus als synoniem voor "*worsted*". Bij uitbreiding werd "*stuff*" mettertijd ook in toenemende mate gebezigd voor alle gemengde stoffen uit de "nieuwe draperie" (PRIESTLEY, 1990 : 12 en 1991 : 193 – BAUMGARTEN, 1975 : 237 & 245).

Gewapend met deze simpele basiskennis, werden reeds heelwat pogingen ondernomen om die toch wel Babylonische spraakverwarring op te helderen en geraakt men ook reeds een heel eindweegs. Maar tot op de dag van vandaag is de onzekerheid groot en raken specialisten in historisch textiel het vaak niet met elkaar eens. Men kan immers stoffen indelen in een paar grote groepen, waarbinnen ze om de één of andere reden passen. Gezien er echter zoveel criteria zijn, "passen" ze vaak in verschillende van die groepen en wordt de onduidelijkheid weer troef. Want wat moet men bijvoorbeeld met de "boura(t)", "burat" of "borat" en de "bourrat" of "bourras", weliswaar geëvolueerd vanuit een gemeenschappelijke stamvader, maar in de 18e eeuw inmiddels wel degelijk

verwijzend naar totaal onderscheiden stoffen ? Zich tot basisgroepen beperken leidt dus meestal tot té verregaand simplisme. Anderzijds werden zelfs in die tijd reeds de "stammet", "stammel" en "stamin" als verschillende stoffen beschouwd, terwijl die namen toch duidelijk verbasteringen waren van dezelfde "etamine". Het was dus nodig wat diepgaander te graven om tot een aanvaardbaar inzicht te komen van wát het aanbod "wollegoederen" bij de Bethunes precies inhield.

## 8.3 Bethunes assortiment

Pas wanneer we, bij het samenstellen van een overzicht van het assortiment Bethune, deze stoffen proberen te rubriceren, valt ten volle op hoe ingewikkeld de textielwereld tegen die tijd wel was geworden. "*The best guide to the many different kinds of cloth remains Savary des Bruslons*", stelt R.S. DuPlessis terecht (DUPLESSIS, 1997 : 162), maar voor het geheel van mijn onderzoek, met name buiten Frankrijk, bleek zijn inbreng vaak te beperkt. Daarom heb ik gepoogd, via vergelijking van allerlei nationale en internationale bronnen, aangevuld met de gegevens en desgevallend stalen welke te vinden waren in de brieven van het handelsarchief Bethune zélf, een relevante beschrijving te geven van de in de correspondentie voorkomende historische stoffen. Bij iedere soort stof verwijs ik in voetnoot naar een niet-exhaustieve selectie bronnen, waaruit ik bevindingen heb gecompileerd voor het opmaken van dit glossarium.

### 8.3.1 Lakens

#### 8.3.1.1 Bergopsom

Soepele en warme wollen stof, gebruikt voor herenkleding, die tegen het einde van de 18e eeuw uit de handel verdween (HÉCART, 1834 : 58). Meer informatie is er in de diverse bronnen over deze mysterieuze stof niet bekend.

Men zou geneigd zijn te denken dat er een verband moet zijn met Bergen-op-Zoom, al dan niet met de kledij van de garnizoenssoldaten in de vesting aldaar, maar in die stad blijkt de stof in kwestie totaal onbekend. Bethune ging er bovendien vanaf najaar 1758 naar op zoek in Frankrijk. Nicolas Quignon (Amiens) stuurde hem naar fabrikanten in de laken- en ratinesteden Sedan en Beauvais, wat er lijkt op te wijzen dat de stof niet tot

het normale assortiment van Amiens behoorde. Bethune vond het aanbod in Sedan<sup>16</sup> in de gewenste kleur "vert-de-saxe"<sup>17</sup> te licht en te duur, en kocht er vervolgens bij twee leveranciers : Renault in Beauvais (Picardië) 18 – een samenwerking die hij na een proef van 3 stukken stopzette - en Deleclocque in Bouillon 19. Hoewel Bethune de stukken van deze laatste doorgaans te duur vond, "in vergelijking met die van Beauvais", bleef hij er kleine aantallen van bestellen tot het overlijden van de man in 1766.

**Figuur 24** Staaltjes van bergopsom



Bron : Archief Bethune, Marke . Handelscorrespondentie IC.340.2.28 : Cornu, Beauvais, 19.10.1758.

Deze handelaars-fabrikanten, evenals de gebroeders Cornu uit Beauvais<sup>20</sup>, die hem stalen en prijzen ervan stuurden, spraken over een soort "fluweel" dat geappreteerd moest worden. Burtin daarentegen, "commis" bij Poupart in Sedan die uitgebreide commentaren omtrent de stof stuurde, had het over een stof die ongekleurd en gevold op de markt

<sup>16</sup> Van een zekere Noël bij Poupart J.A. & cie : U.C. 33.2 dd 15.11.1758.

<sup>17</sup> Saksisch groen (*F. Vert de Saxe - E. Saxon Green*) : Rond 1750 werd deze soort groen evenals een soort blauw - specialiteiten van een ververij in Grossenhain en erg populair op de Foire van Leipzig – overal in Europa nagemaakt. In vergelijking met karmozijn of scharlaken, en zelfs met zwart, waren het relatief goedkope kleuren, zij het meestal wel wat duurder dan andere groenen en blauwen (HELLOT, 1750 en PELOUZE, 1865).

<sup>18</sup> Renault – Beauvais : I.C. 340.2.29 en U.C. 33.2 dd 14.10, 24.10, 7.11 en 17.11.1758.

<sup>19</sup> Deleclocque – Bouillon : toenmalig hertogdom onder Frans protectoraat, nu Belgisch Luxemburg. Op enkele kilometers van de lakenstad Sedan. U.C. 33.2 dd 17.10, 30.10 en 6.11.1758, 5.3, 22.5 en 3.7.1759 en 5.1.1760 – I.C. 340.2.32 en I.C. 341.3.18.

<sup>20</sup> Cornu – Beauvais : I.C. 340.2.28 dd 19.10.1758.

kwam, waarna ze nog moest worden geleverd en geappreteerd<sup>21</sup>. De stalen die in de correspondentie bewaard bleven (zie figuur 24), tonen dat het om een flink harige wollen ratine ging, geweven met een extra pooldraad op een dubbelzijdige serge-ondergrond, gevold, ongeschoren en platgeperst, dat er uitzag als dik vilt.

### 8.3.1.2 Cottons<sup>22</sup>

De term cottons verwijst niet naar een katoenen stof, maar naar een dik wollen laken : meer bepaald een meestal aan één kant opgeruwd flanel van Engelse makelij, dat door de bank ongeleverd, dus in het grijs of in het "wit", op de markt kwam. Ze werden zo genoemd naar het Engels proces van "*cottoning*": (half-)droog ruwen met metalen ruwers tot een donzige vleug en dan lichtjes bijscheren. Hoewel er flink wat naar Frankrijk waren geëxporteerd in de 16e eeuw, kende men de stof er inmiddels niet meer, nadat de import ervan in de eerste helft van de 17e eeuw door de Fransen herhaaldelijk was geboycot en de stof in diezelfde periode ook zichzelf uit de exportmarkt prijsde ten voordele van een betere soort flanel en de sterk opkomende baai.

Cottons waren immers meestal effen geweven, smalle "*old-drapery*"-flanellen van minder goede deels ingevoerde en deels lokale Welshe wol : één van de soorten zogenaamd "*welsh cloth*", die kwalitatief niet goed genoeg waren om te dienen als volwaardig laken en ook in gigantisch lange stukken van het getouw rolden. Ze werden gevold en dan opgekocht door de "*Shrewsbury drapers*", die ze opruuden tot cottons, bijscheren en in London verkochten voor de export. Hoewel er ook werden gemaakt in Kendal (Westmoreland) en in Manchester (Lancashire), stond Chester, gelegen iets boven Shrewsbury aan de grens met Wales, bekend als hét centrum voor Welsh Cottons. Men gebruikte ze als balengoed, voeringen of kledingstoffen voor de armen, want volgens de economisch-historicus H. Heaton behoorden deze cottons samen met de "friezes" tot de "*cheap cloths*" op de textielmarkt. Op die markten moesten ze tegen de 18e eeuw de concurrentie aangaan met de kwalitatief betere gecottoneerde plainen van bijvoorbeeld Salisbury. Maar Bethune kocht de zijne, zij het slechts in kleine hoeveelheden, toch nog bij zijn vertrouwde leveranciers van plains in de regio "Salop" (=Shrewsbury)<sup>23</sup>. Beide soorten – traditionele cottons en gecottoneerde plainen – stonden bij ons ook bekend als "bollen".

---

<sup>21</sup> Burtin – Sedan : IC 341.14.34 dd 28.5.1763.

<sup>22</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 226-227 en 232-233 – COX, 2007 – HEATON, 1920 : 257 – JENKINS, 1969 : 85-86, 111 – KERRIDGE, 1985 : 19-20 – MENDENHALL, 1953 : 4-5, 7, 42, 58 en 137-139, 190, 214 en 222 – MONTGOMERY, 2007 : 206.

<sup>23</sup> J. Scott, J. Browne, Browne & Corbet en C. Yongs.

### 8.3.1.3 Croisé<sup>24</sup>

Hoewel Diderot in zijn beschrijving van wollen stoffen de termen "*simple croisé*" en "*double croisé*" gebruikte om linnenbindig weven op getouwen met twee schachten te onderscheiden van keperbindig weven op getouwen met vier of méér schachten, werd in textielmiddens met een "croisé" meestal een keperbindige variant bedoeld van een soort stof die ter plekke ook linnenbindig werd geweven. Zo werd er in de correspondentie "gekruist" gespecificeerd bij bestellingen en leveringen van o.a. drogetten, flanellen, rachines, espagnoletten en marocs. Bij zijden stoffen stond een "*croisé de soie*" synoniem voor een zijden serge en vooral garant voor méér soliditeit ten overstaan van effenbindige taften of satijnen. Ging het bovendien om tweezijdig keper, dan sprak men van "*double croisé*". Gebruikte men de term "croisé" echter in associatie met een of andere serge, die van concept op zich steeds keperbindig was geweven zoals perpetuaan of shalloon, dan werd altijd dubbelzijdig keper bedoeld. Meestal zelfs specifiek "batavia"-keper waarbij de lengte van de inslagflotteringen gelijk was aan die van de kettingflotteringen, zodat de kepertekening systematisch in een hoek van 45° liep. Dat waren stoffen die twee gelijke kanten hadden, met dien verstande dat de tekening op de beide onderscheiden zijden in tegengestelde richtingen verliep.

De "croisés" die Bethune bestelde in Hodimont<sup>25</sup>, waren dus klassieke gevolde stoffen die enkel door hun keperweefsel van gewone lakens verschilden. Bij de "croisés" die hij introk van bij Gentse lakengrossisten, specificeerde weduwe Moeraert bijkomend nog enkel of het "gemene" dan wel "fijne" lakens uit de fabriek van Bonvoisin waren op 8/4 breedte, terwijl die van Blommaert doorgaans afkomstig waren van fabrikant Duts. In het assortiment "marocs" dat in Reims werd gemaakt, bevonden zich eveneens keperbindig geweven "croisés". Bethune kocht er geregeld bij zijn gebruikelijke leveranciers<sup>26</sup>. Wanneer de fabricatie daar bovendien met fijne Spaanse wol gebeurde, noemde men ze "*croisés Ségovies*". De "*prime-Ségovie*" verwees dan uiteraard naar de beste kwaliteit. De "*croisy d'Hollande*" waar weduwe Personne van Deulemont soms een stuk van bestelde, was vermoedelijk een perpetuaan van Hollandse makelij.

### 8.3.1.4 Duffel<sup>27</sup>

Hoewel de naam teruggaat op een middeleeuwse lakenstof, gemaakt in Duffel (prov. Antwerpen), en de stof veelvuldig in Leiden werd vervaardigd, was deze dikke, grove

---

<sup>24</sup> D.A.F., 1765 – DIDEROT, 1751-1772 : 9.196 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 157-158 – SAVARY, 1748, II.

<sup>25</sup> Bij Ernotte, F. Halleux, L. Lieutenant en Lejeune-DeRichelet.

<sup>26</sup> Nicolas Hurtault, J.Bte Dusautoy en de broers Hurtault.

<sup>27</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 239 – BAYON, 1996 – COX, 2007 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 178 – KERRIDGE, 1985 : 33 – MONTGOMERY, 2007 : 228 – VAN HOYTEMA, 1930.

wollen stof in de tijd die ons aanbelangt een Engels keperfabrikaat, met een dik en lang haardek, dat veel werd gebruikt voor wintermantels. Engelse historici typeren haar als "*cheap and shaggy*", maar volgens Kerridge bestonden er naast mindere kwaliteiten van afval- en ploomwol ook betere van goede scheerwol. Hij spreekt in dat verband van een "*broadcloth with its shag unshorn*". De facturen in onze correspondentie bevestigen dit, want de zogenaamde "wollegoederen" – duffels én ruig opgeborstelde ratines, die doorgaans voor duffel doorgingen – waren geverfde stoffen, die in dezelfde prijzencategorieën vielen van gemengde lakens.

Witney (Oxfordshire) blijkt het centrum te zijn geweest waar men in feitelijke duffel was gespecialiseerd. De stof, vaak in dubbelweefselbinding<sup>28</sup> van 2/2 keper gemaakt uit grove kaardwol, werd zwaar gevold, apart geverfd, vaak gefriseerd en geappreteerd als molton. Doorgaans werd enkel de achterkant van de stof ruiger gehouden, met een aangedikte lange haarvleug, terwijl de bovenkant korter werd bijgeschoren en het haardek enigszins platgestreken. De stof werd geweven op relatief grote breedte van 1 ¾ yards<sup>29</sup>. Blauw was toen de favoriete kleur van zeelui maar ook scharlakenrood was in, al kostte dat zowat de helft méér. Het product werd zeer veel geëxporteerd naar Virginia of New England, en ook Joseph Van Dale kocht er vaak via zijn factor Giles in London. Bethune daarentegen vroeg "ratine of duffel", hem om het even zolang het maar zo goed mogelijk zijn kleurstaal benaderde<sup>30</sup>.

### 8.3.1.5 Frieze, fries (*F. Frise, frisé* - *E. Frieze*)<sup>31</sup>

Een feitelijke frieze was een gefriseerd "*Welsh cloth*", vervaardigd in het westen van Engeland en Wales, die omwille van foutjes in de stof en haar derderangskwaliteit wol werd opgewaardeerd met een friseerproces om dan samen met de wat lichtere "cottons" als goedkoopste laken in de Britse eilanden van de hand te gaan. Ze hadden wél een betere reputatie dan de Ierse versie, die weliswaar méér werd verkocht.

Omdat het modieus en stijlvol werd bevonden, werd het procédé na verloop van tijd op meerdere plaatsen in Engeland nagevolgd en toegepast op betere stoffen, waaronder karsaaien. Het friseren in pre-industriële tijden gebeurde handmatig door met metalen wrijvers (of een met grof zanderig cement opgeruwde plank) in cirkelvormige bewegingen stevige nopjes te vormen van de ongelijke kroezelige vleug op een reeds aan één

---

<sup>28</sup> Weefsel bestaande uit twee tegelijkertijd geweven en met elkaar verbonden lagen.

<sup>29</sup> Een yard : 91,4 cm dus 1 ¾ yard = 1,60 m.

<sup>30</sup> Giles : I.C.340.8.31 dd 13.9.1754.

<sup>31</sup> BAUMGARTEN, 1975 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 7.309-310 – FULLER, 1662 : III.485 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 198 – JENKINS, 1969 : 104 – KERRIDGE, 1985 : 18-21 – LINTHICUM, 1936 : 75-76 – MENDENHALL, 1953 : 4-5 – MONTGOMERY, 2007 : 243 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930.

kant hoog vóórgeruwde stof, die daartoe met een kleverige honing-substantie was nat gemaakt. Deze appretage gaf een hard en ruw resultaat, maar kon met verschillende intensiteit worden toegepast. Het kreeg bovendien de naam goed te beschermen tegen koude (- op voorwaarde dat de nopjes aan de binnenkant zaten, relativeerde Diderot, terwijl men ze toch meestal langs de buitenkant droeg -), zodat gefriseerde stoffen eeuwenlang gegeerd bleven voor winterkledij. Efficiënt water afstoten, zoals sommigen beweerden, deden ze echter niet.

In de tijd van Bethune was de klassieke frieze een wat ouderwets laken geworden en in de correspondentie komt ze dan ook nog maar nauwelijks voor. Zijn klanten bestelden geen friezes meer en zelf kocht hij slechts bij gelegenheid in Gent enkele stukken witte "frisé" of "vriezen" bij een zekere Coolens <sup>32</sup>, die bij collega's bekend stond als "dekenfabrikant" <sup>33</sup>.

#### 8.3.1.6 Frisae(r)de (F. Frisette - E. Frizado)<sup>34</sup>

Linthicum vermoedde voor "frizado" een Spaanse origine, reeds vroeg in Holland en Vlaanderen nagemaakt. E. Meersschaut rangschikte de "frisaerde" in zijn studie gebaseerd op boedelinventarissen van Gentse textielhandelaren als "onbekende wollen stof" die relatief goedkoop werd verkocht. W. Brulez kende de stof als smal, gewreven Engels laken van goedkope kwaliteit, waarschijnlijk gelijk aan de helft van een frieze. En in Frankrijk zagen Savary en Trévoux er "*des petites étoffes moitié coton qui se font en Hollande*" in en voegden eraan toe : "*on les nomme aussi cotonnées*". Savary meende bovendien te weten dat er ergens Engelse witte friezen bestonden die men "*frise de cotton*" noemde.

Maar de frisaerde, alias "frisette" of "frizado", was simpelweg een nieuwere Engelse lichtere soort smalle frieze, met een hoge pool, fijner en van iets betere kwaliteit. In Bethunes tijd werden immers in het Westen van Engeland de traditionele Welshe friezes op basis van een smalle soort "*welsh cloth*" stilaan integraal vervangen door lichtere frizadoes op basis van een betere kwaliteit plainen. Ze volgden daar het voorbeeld van Yorkshire waar men begonnen was met de beste onder hun slechte kaardwollen lakens, nl. "*penistones*", te friseren en te verkopen onder de naam frizadoes. Die penistones waren sterk gevulde en in de wol geverfde "*broadcloths*", meestal "*dozens*". Maar in de baaienregio rond Colchester (Essex) werden inmiddels ook "*minikins*" veelvuldig omgetoverd tot frizadoes. Dat waren fijne baaien met een kamwollen ketting, die doorgaans ongeverfd als "*Coggeshall whites*" werden verkocht.

---

<sup>32</sup> Coolens A.F. – Gent : I.C. 340.5.5 – U.C. 33.2.

<sup>33</sup> Zie Gillis Moeraert Weduwe & zoon – Gent : U.C. 33.2 dd.5.11.1760.

<sup>34</sup> BRULEZ, 1959 : 588 - HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 199 - KERRIDGE, 1985 : 20, 29 en 91-92 - LEECH, 1999 - LINTHICUM, 1936 : 76 - MEERSSCHAUT, 1997 : 162, 174 - SAVARY, 1748, II - TRÉVOUX, 1752.



Men kan dus besluiten dat alles wat gefriseerd, fijner en beter was dan de klassieke friezes kon doorgaan voor frisaerde of frisettes. Bethune kocht of verkocht in zijn correspondentie géén "frisaerden", maar trok wél massa's "frisettes" in uit Engeland : het was zelfs één van de basisartikelen uit zijn assortiment. Dat we beide stoffen aan elkaar mogen gelijkstellen blijkt o.a. uit de brieven van een klante uit Wervik <sup>35</sup>, die de ene keer in het Nederlands en de andere keer in het Frans schreef, en dan respectievelijk frisaedes of frisettes vroeg. Wanneer Bethune frisettes bestelde in Shrewsbury of Leeds <sup>36</sup>, werden ze stevast vereenzelvigd met plainen. Bethune kocht ze ongeverfd, en legde daarbij de nadruk op "goed wit" ofwel gaf hij aan dat het er waren om in Vlaanderen te verven. Ook in de brieven van en naar de Brugse invoerder Reinaex werden de balen verwachte plainen doorgaans frisettes genoemd. Reinaex van zijn kant gebruikte de term frisaerde mét of zonder "r" en bezorgde er bijwijlen, in opdracht van Bethune, aan zijn stadsgenoot J.Bte Demey om te verven in het rood, bruin, of olijfgroen. Demey verstond onder frisaedes ook "bollen", die hij elders toch weer gelijkschakelde aan plainen. Hij kreeg immers ook orders om die plainen deels op te persen en deels te friseren <sup>37</sup>. En er was ook Van Dale die aan een lakenhandelaar in Gent liet weten dat hij de ontvangen "bollen" niet veel zaaks vond en daarom betere "plainen" had gekocht <sup>38</sup>.

Blijkbaar verkoos Bethune dus vooral de betere kwaliteit plainen, die in gefriseerde vorm als "frisae(r)den", "frisettes" of "frizado's" door het leven gingen. En hoewel de Gentse lakenhandelaar Blommaert opmerkte dat "de frisettes op de markt tijdens de zomer van 1759 al van even slechte kwaliteit waren als die van de vorige jaren" <sup>39</sup>, bleef Bethune ze doorgaans toch in de regio Shrewsbury inkopen <sup>40</sup>, al vond hij ze prijskwaliteitsgewijs vaak te duur en foeterde hij dat het een "moeilijk te verkopen artikel" was, waar nauwelijks nog iets op te verdienen viel <sup>41</sup>. De goedkopere kostprijs van die oude plainen maakte hun aanschaf blijkbaar toch nog interessanter dan penistones of minikins verkiezen of ze aankopen in Leeds en omstreken <sup>42</sup> (- waar fabrikanten ze mettertijd onder de naam "kleine" of "smalle ratines" hadden opgenomen in hun ratineaanbod -) omdat hun prijs zowat de helft duurder lag dan in Wales. Zij verkochten immers kwalitatief beter geëstimeerde "geratineerde plainen", weliswaar op dezelfde smalle breedte. Opvallend is dat er in de praktijk in Bethunes tijd nauwelijks onder-

---

<sup>35</sup> M.C.R. De Hennin – Wervik : I.C. 340.12.22 en 341.16.33.

<sup>36</sup> John Scott : I.C. 340.11.24 – 341.15.5, Thomas Browne I.C. 340.11.23 – 341.14.32 en John Corbett : I.C. 341.14.33 in Shrewsbury - John (& Thomas) Wade : I.C. 340.6.64 – 341.7.44 in Leeds.

<sup>37</sup> J.Bte Demey – Brugge : UC 33.2 dd 1.8.1753.

<sup>38</sup> J. Bte Blommaert : U.C. 33.2 dd. 17.11.1751.

<sup>39</sup> Blommaert : I.C. 340.5.4 dd 6.7.1759.

<sup>40</sup> Bij Browne & Corbett, Yongs en Scott.

<sup>41</sup> John Scott – Shrewsbury : U.C. 33.2 o.a. dd. 23.4.1754 en 9.6.1759.

<sup>42</sup> Wade (Leeds) – Maude (Wakefield) – Waterhouse (Halifax).

scheid werd gemaakt tussen de technieken van "friseren" en "ratineren" <sup>43</sup>, want Bethune zelf gebruikte de termen "*plains frisés*" en "*plains ratinés*" door elkaar.

#### 8.3.1.7 Laken (*F. Drap* – *E. (Broad)cloth*)<sup>44</sup>

Hoogwaardige, stevig geweven wollen stof, waarvan de schering- en inslagdraden door vulling met elkaar dermate zijn vervilt, dat men van de draden zelf niets meer kan zien. Hoewel klassiek laken in het algemeen effenbindig werd geweven, kon daar gemakkelijk worden van afgeweken, zolang het voor laken typische verviltingsproces bij de fabricatie behouden bleef. Laken werd daarom in de regel geweven met een ketting en inslag van kaardwol, en dat doorgaans van de beste en langste wolvezels. De kettingdraad was dan meestal sterker getwijnd dan de soepeler en beweeglijker getorste inslag, maar beide moesten in een verschillende richting zijn gesponnen en getwijnd, want dat bevorderde het verviltingsproces. Het vollen was een kunst op zich die zich veelal in drie stadia voltrok : eerst ging de stof in een urinebad, daarna in een preparaat met volaarde en tenslotte in een warm zeepsop, waarna het laken werd gespoeld met zuiver water. In de opeenvolgende baden werd de stof gekneed of geklopt zodat het vervilten in toenemende mate werd geoptimaliseerd. Aanvankelijk gebeurde dat vollen met de voeten, maar in de 18<sup>e</sup> eeuw werden quasi overal mechanische volmolens gebruikt waarin de stof werd gehamerd. Voetvullen werd nog enkel toegepast voor delicate weefsels, want was tot twaalf keer duurder.

De fijnte van laken werd in hoofdzaak bepaald door de kwaliteit van de wol. Grovere soorten zwaar gevold laken, zoals het oorspronkelijke "Leidse laken" en de Engelse "*broadcloths*", gebruikten veelal kortere kaardwol als inslag en werden quasi altijd effen geweven. Na het vollen onderging het weefsel een "appretuur" waardoor het zijn gesloten oppervlakte en duurzame glans verkreeg. Eerst werd het geruwd, waardoor een duidelijke "vleug" (= in één richting gestreken haardek) werd verkregen. Dit haardek werd op een bepaalde lengte, meestal tamelijk kort gelijk geschoren en daarna "gedecatiiseerd". Door dit proces, waarbij het onder matige druk aan stoom werd blootgesteld, verkreeg het weefsel een min of meer glanzende bovenkant en werd het versoepeld. Wegens het nogal gecompliceerde productieproces was laken vrij duur en werd het te

---

<sup>43</sup> Zie ratine, hoofdstuk 8.3.1.10.

<sup>44</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 237-238 – BECCHIA, 2004/2 – COX, 2007 – DEVRIESE, s.d. – DIDEROT, 1751-1772 : 9.185 en 9.191 (*Façon d'Hollande*) – DUPLESSIS, 1997/2 : 136 – FALCOT, 1844 – GAYOT, 1998 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 171-175, 180-181 en 351 – JENKINS, 1969 : 83 – KERRIDGE, 1985 : 12, 39 – LE ROY-REAL, 1994 – LINTHICUM, 1936 : 70-71 – MONTGOMERY, 2007 : 177-179 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930 : 39.

allen tijde beschouwd als een luxeproduct. Dat was nog sterker het geval voor "scharlaken" of "scheerlaken", dat fijn en extra kort was geschoren <sup>45</sup>.

De productie van traditioneel laken was aanvankelijk geconcentreerd in Vlaanderen, Noord-Frankrijk en Holland, want "*the men of the Low Countries knew more of the textile arts than any other people in Europe*" (WOOD & WILMORE, 1927 : 2). Maar vanaf de 12<sup>e</sup>-13<sup>e</sup> eeuw werd het door Vlaamse wevers ook in Engeland geïntroduceerd. Dit soort laken, en dan vooral de populairste versie van korte kaardwol, maakten zij binnen de kortste keren in verschillende regio's verspreid over het hele land na, doch doorgaans op brede weefgetouwen, waardoor het in Engeland als "*broadcloth*" bekend werd. Het onderscheidde zich daarmee binnen de "oude draperie" van de zogenaamde "*narrows*" (=smal geweven lakens) waartoe de plainen, cottons, friezen en karsaaien behoorden <sup>46</sup>. Sommige bronnen stellen dat écht laken in de 18<sup>e</sup> eeuw nog slechts in beperkte mate werd geproduceerd, terwijl Diderot juist beklemtoont dat laken in een "*infinité de largeurs et de longueurs différentes*" bestond (DIDEROT, 1751-1772 : 5.106). Beiden hebben gelijk, in die zin dat het ouderwetse klassieke type inmiddels vaak was vervangen door modernere invullingen. Zo waren de beste Engelse lakens vanaf de 17<sup>e</sup> eeuw niet langer de vroegere "*whites*", maar de "*Spanish medleys*" van Tiverton : "gemengde" lakens met een inslag van Spaanse wol op een inlandse ketting, zoals omstreeks 1500 ontwikkeld was in Vlaanderen. Hier kende men ze ook als "Noordse lakens".

Bethune kocht alvast massa's "lakens" in Engeland en bij een hele resem handelaars in het Limburgse plaatsje Hodimont <sup>47</sup>. In Leeds en Halifax <sup>48</sup> werd géén exacte breedte gespecificeerd en ook geen weefbinding maar wel de soort : "*drabs*" (=kleurloos, dus ongeverfd) of "gemengd" in alle denkbare kleuren en beschikbaar in diverse fijnten en kwaliteiten aan uiteenlopende prijzen. In Limburg kocht hij zijn lakens rechtstreeks bij de fabrikanten <sup>49</sup> : op 8/4 en 9/4 el breedte <sup>50</sup>, effen of gekeperd geweven, "gemengd" of in stuk geverfd, in gemene uitvoering, fijne, superfijne en extrafijne. De 9/4's werden er tot de lakens gerekend, al waren het in feite veeleer ratines. Maar net zo goed kocht hij

---

<sup>45</sup> Bethune kocht bij gelegenheid lakens in de kleur "scharlaken", maar niet de specifieke stof van die naam.

<sup>46</sup> Florence Montgomery geeft voor broadcloth een breedte op van 54 à 63 inch (=2,54 cm), dus 137 à 160 cm. Een kersey vb, doorgaans een narrow, was volgens haar minder dan een yard (=91,44 cm) breed. (MONTGOMERY, 2007 :177 en 272).

<sup>47</sup> Vandaag een wijk van Verviers. In de 18<sup>e</sup> eeuw lag Verviers echter in het markgraafschap Franchimont, dat ressorteerde onder het Prinsbisdom Luik, terwijl het gehucht Hodimont deel uitmaakte van het Hertogdom Limburg en ressorteerde onder de Oostenrijkse Nederlanden. Gelegen aan de Vesder, en sinds de ME een bekend lakencentrum.

<sup>48</sup> Leeds : John Wade – Halifax : Sam & John Waterhouse.

<sup>49</sup> Bonvoisin, Clermont, Ernotte, Halleux, Lejeune-DeRichelet, Lieutenant, Soumagne, Vondembruck en Neuville.

<sup>50</sup> Waarschijnlijk werd hier de Brabantse el gehanteerd (= 69,5). We spreken dan van respectievelijk 139 cm en 156 cm brede stoffen.

diezelfde fabricaten bij Gentse en Brusselse (groot)handelaars die gespecialiseerd waren in Engels en Limburgs laken <sup>51</sup>. Bij deze laatsten vroeg hij bijwijlen "een cannelle", alias "camelle", daarmee een laken bedoelend van deze lichtbruine kleur. Zij konden die lakens vaak niet leveren zonder voorafgaandelijke bestelling, omdat het een kleur was die altijd en overal goed verkocht <sup>52</sup>. De tint was in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw blijkbaar erg "in", want de kleur "cannelle" (*E. cinnamon*) komt ook geregeld voor op de lakenfacturen van John Wade uit Leeds.

Soms kocht hij ook wel eens Franse lakens, die gewoonlijk werden genoemd naar de regio waar een bepaalde versie was geconcipeerd. Zo werd in de Franse Ardennen het fameuze, superfijne kaardwollen "zwarte laken van Sedan" gemaakt : volgens specialist terzake G. Gayot "*les draps les plus chers du monde*" (GAYOT, 1998 : 33). De stof werd vervaardigd van Spaanse wol in meerdere kleuren, maar Sedan specialiseerde zich a priori in "*draps mortuaires*". De steile opgang ervan was begonnen met de oprichting in 1646 van Le Dijonval : een Manufacture Royale voor het vervaardigen van lakens "*façon et manière d'ouvrier telle qu'elle se pratique en Hollande*", die twintig jaar lang het monopolie voor fijn laken in Frankrijk wist te behouden. Daarna waren er fabrieken bijgekomen, waaronder ook deze van J.A.Poupart, seigneur de Neuflize, de lakenfabrikant waarbij Bethune zich bevoorradde. De "Sedan" <sup>53</sup> zou gedurende heel de 18<sup>e</sup> eeuw onder de superfijne luxe-lakens de meeste faam blijven genieten wegens haar uitstekende en onverslijtbaar geachte kwaliteit, maar evenzeer omwille van haar mooiste en duurzaamste zwart <sup>54</sup>.

Sedan lijkt eveneens een belangrijk productiecentrum voor zuiver wollen serges te zijn geweest, die o.a. werden gebruikt voor het kleden van legertroepen, maar maakte dus vooral internationaal vermaarde, effenbindig geweven lakens "*façon d'Hollande, façon d'Angleterre et façon d'Espagne*". Die werden alle vervaardigd uit dezelfde Segoviaanse wol, maar verschilden in breedte : respectievelijk 4/3, 5/4 en 6/4 el <sup>55</sup>. De fabricatiewijze "*Façon d'Hollande*" vereiste bovendien de combinatie van specifieke Leidense technieken voor kaarden, spinnen op groot wiel en vollen met een apart type verticale volmolen. Voor de specificiteit van "*Façon d'Angleterre*" verwijs ik u naar de rubriek Flanel, maar

---

<sup>51</sup> In Gent vooral J.Bte Blommaert, Weduwe G.Moeraert, A. Morel, (Weduwe) E. Morel, Vandercruyce e.a. bij wie hij fabricaten kocht van Bonvoisin, Soumagne, Quoilin (alias Collin), Duts en Vondembruck. In Brussel Weduwe en zoon J.L. Blanchart die lakens leverden van Vondembruck en J. Mosselman die werkte met D'Hauregard.

<sup>52</sup> Weduwe J.L. Blanchart, Brussel, I.C. 341.4.8. dd 26.3.1761 stelde dat "Lille die kleur drie maanden op voorhand bestelde" - Vandencruyce F., Gent - I.C. 341.6.11 dd 21.4.1762.

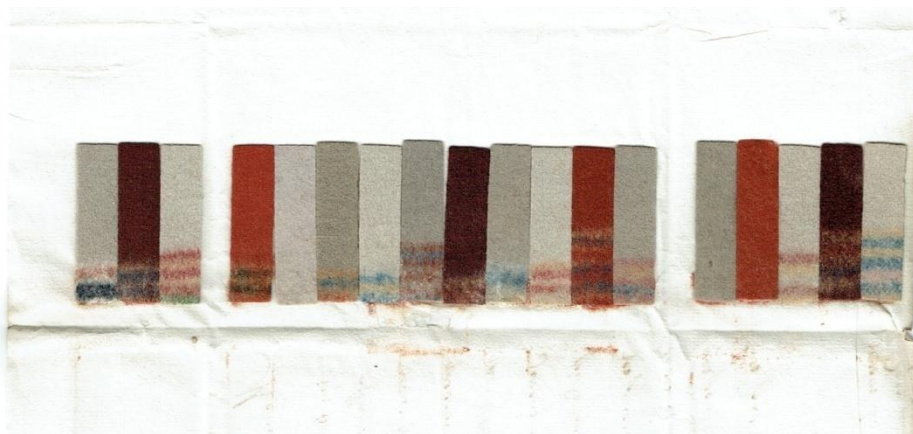
<sup>53</sup> Nadat in 1711 de genaamde Paignon le Dijonval verderzette, geraakte de stof ook bekend als "*pa(i)gnon*", maar dat was eigenlijk slechts een aparte "*satiné à l'envers*"-versie van de Sedan.

<sup>54</sup> Dat perfecte zwart werd bekomen door de stof een eerste verfbad te geven met indigo in plaats van een traditionele voorbehandeling met wede (PELOUZE & FREMY, 1865 : VI, 334).

<sup>55</sup> Aune de Paris, i.c. 118,8 cm dus 4/3 = 158,4 cm, 5/4 = 148,5 cm en 6/4 = 178,2 cm.

wat de Spaanse manier precies inhield, kon ik niet achterhalen. Bethune kocht trouwens enkel superfijne zwarte sedans op 4/3 breedte.

**Figuur 25**      Staaltjes van Elbeufs



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC.340.5.2 : Godet, Elbeuf, 2.11.1758.

Van tijd bestelde hij ook "Elbeufs" in Normandië (zie figuur 25) : een "fijn laken" <sup>56</sup>, traditioneel effenbindig geweven op 5/4 breedte, dat in meerdere kleuren werd gemaakt waaronder ook zwart. Bethune kocht ze hetzij in de stad zelf bij Jean Delarue, Prosper Godet of Nicolas Lefebvre, hetzij bij Selles in Rouen. Omdat de oude nijverheid van grof laken er aan het zieletoen was, hadden enkele ondernemers het initiatief genomen om, zodra het monopolie van de Manufacture Royale in Sedan afliep, ook in Normandië een productie van fijne lakens op te richten "*à la façon d'Hollande ou d'Angleterre*". Dus werd hier eveneens gesponnen en gevold volgens de Leidense methode, en gebruikte men enkel Spaanse fijne en superfijne kaardwol, maar volgens Diderot was die van mindere kwaliteit dan deze van Sedan. Nochtans stonden in heel Frankrijk vooral de Normandische Elbeufs synoniem voor "fijn laken *à la façon d'Hollande*" en het is bekend dat ze gedurende decennia de duurste lakens van de regio waren. Hun populariteit had vooral te maken met het succes van de manufacture zelf die op enkele decennia tijd in de eerste helft van de 18<sup>e</sup> eeuw evolueerde tot leidend centrum van fijne Franse kaardwollen lakens. Dit was op zich het gevolg van het feit dat Normandië beter was geplaatst voor de export van die stoffen, waarvan er bijvoorbeeld 17.860 stuks werden gefabriceerd in 1727 tegenover 7.760 stuks in Sedan in hetzelfde jaar. Maar ook de specialisatie van El-

<sup>56</sup> Dixit Mimerel L. – Amiens – I.C. 340.1.13 dd. 4.5.1756.

beuf in drakengroene, blauwe of scharlakenkleurige lakens voor het leger speelde een rol.

Bethune bestelde jaarlijks ook enkele stukken "*petit drap de Mons*", aan de hand van kleurstalen bij "*Maitre manufacturier*" P.H.Coche. Hun sterkte en de prijs-kwaliteit-verhouding was hierbij voor hem primordiaal, omdat hij ze bestemde voor "kleding van arme kinderen" <sup>57</sup>. Henegouwen had in die tijd géén lakenmanufactures van enige betekenis zoals Sedan of Elbeuf, maar in Mons en de dorpen in de omgeving wel enkele fabrikanten die goedkope lakens vervaardigden voor het gewone volk. Tenslotte bestemde in de correspondentie de Weduwe J.L. Blanchart uit Brussel zichzelf als handelaar in Engels en "gefigureerd" laken <sup>58</sup>. Daarmee werden lakens bedoeld van diverse afkomst en makelij, geweven met een complexer keperpatroon of een al dan niet meerkleurige tekening. In Verviers was dat bijvoorbeeld vaak een bloemmotief (GAYOT, 1998 : 37), in Montjoie eerder een ruitmotief (BERTHOLET, 1980 : 133).

#### 8.3.1.8 Pinchina(t)<sup>59</sup>

Een grof en sterk ongeverfd laken, pas in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw ontwikkeld in het zuiden van de Provence, meer bepaald Toulon. Het werd er effenbindig geweven op een breedte van één Franse el en kwam er in stukken van 21 à 22 ellen op de markt. Men maakte versies in lokale wol, maar evengoed betere in Spaanse wol, die ook naar Italië werden geëxporteerd. Kort na de introductie ervan, werd het laken reeds nagemaakt op verschillende plaatsen in Frankrijk, waaronder centra in de regio's Champagne, Normandië en Poitou. In Lille werden er rond 1778 elk jaar 2500 gefabriceerd. In de streek van Berry werd overgestapt op keperbinding en gebruikte men uitsluitend lokale wol : dat was een gemene, erg grove serge "*bien drapée*", die géén hoge toppen scheerde. Bethune kocht de stof echter bij fabrikanten in Hodimont of via Gentse lakengrossisten<sup>60</sup>, zowel in een effen als in een gekruiste uitvoering. Ze kostten dezelfde prijs als gemene en iets duurder lakens.

#### 8.3.1.9 Plainen (*E. Plains*)<sup>61</sup>

Plainen waren lakens van een wat mindere kwaliteit. Aanvankelijk behoorden ze tot de groep van oudere ruwe flanellen van Wales, die veelal in de buurt van Shrewsbury met

---

<sup>57</sup> P.H. Coche – Mons : U.C. 33.2.

<sup>58</sup> Weduwe J.L. Blanchart – Brussel : I.C. 340.4.3.

<sup>59</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 12.639 – DUPLESSIS, 1997/2 : 167 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 307 – SAVARY, 1748, III.

<sup>60</sup> F. Halleux in Hodimont – Weduwe G. Moeraert en G.B. Blommaert.

<sup>61</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 244 – JENKINS, 1969 : 111-112, 129 – KERRIDGE, 1985 : 15 en 18-21 – MAY, 1971 – MENDENHALL, 1953 : 4-5 en 7.

lokale Welshe én uit de buurregio's ingevoerde wol werden gemaakt. Het waren grove kaardwollen lakens, effenbindig en dus in "*plain weave*" verband geweven, die altijd werden gevold en meestal niet of nauwelijks aan één kant opgeruwd. Net als karsaaien – waarop ze wat geleken, maar dan zonder het keperverband – waren het echter "*narrows*", in tegenstelling tot *broadcloth*, van slechts één yard (= 91,4 cm) breed. In vergelijking met klassieke lakens waren ze dan ook spotgoedkoop en kwamen in extreem lange stukken op de markt.

Die smalle plainen, alias het betere "*Welsh cloth*", kwamen in twee onderscheiden versies op de markt. De beste kwaliteit bleef ongefriseerd, werd meestal bijgeschoren als laken, glanzend opgemaakt als karsaai en geveerd in de klassieke kleuren blauw, bruin, olijfgroen en rood. De mindere kwaliteit werd opgekocht door de "*Shrewsbury drapers*", door hen gefriseerd of gecottoneerd maar zelden gekalanderd en dan ongeveerd doorverkocht. In de Zuidelijke Nederlanden kenden we de eerste soort meestal als frisaerden, de tweede als "bollen". Na verloop van tijd kwamen er in de hele West County betere plainen op de markt die toch veelal werden gefriseerd. Deze "geratineerde plainen", ook "smalle" of "kleine ratines" genoemd, waren stukken beter dan de traditionele plainen van Shrewsbury maar flink wat duurder. Elders in het land, zoals in Salisbury, werden plainen gefabriceerd voor voeringen en onderrokken die nagenoeg enkel werden gecottoneerd. In het *woodland* van East Anglia verkoos men plainen met een inslag van kamlingen.

Geen enkele eigentijdse Franse bron leek de stof te kennen, maar in Bethunes assortiment vormden ze een courant artikel : zowel ongefriseerd als gefriseerd of gecottoneerd. Hij kocht ze aanvankelijk in Shrewsbury, maar schakelde van zodra hij zelf de teugels in handen had steeds vaker over op de "*petites ratines*" van Leeds, Halifax of Wakefield <sup>62</sup>.

#### 8.3.1.10 Ratine, ratijn (*E. ratteen*)<sup>63</sup>

Conceptueel kon men alle gefriseerde drogetten, baaïen, plainen enz. beschouwen als ratines. In de pre-industriële tijd werden immers alle opgekorrelde stoffen, inclusief ratines, gefriseerd <sup>64</sup>. De benaming "ratineren" is als synoniem voor "friseren" slechts in voege gekomen toen machinaal gefriseerde lakens hun opgang maakten en steeds popu-

---

<sup>62</sup> C. Yonge, J. Scott, T. Browne en J. Corbet in Shrewsbury, J. Wade in Leeds, J. Waterhouse in Halifax en D. & F. Maude in Wakefield.

<sup>63</sup> BECCHIA, 2004/2 – DIDEROT, 1751-1772 : 13.826 – GOUBERT, 1956 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 319-320 – KERRIDGE, 1985 : 111 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 331 – SAVARY, 1748, III – THIJS, 1987 : 75 – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>64</sup> Zie Frieze : hoofdstuk 8.3.1.5.

lairder werden. Volgens Savary sprak men in zijn tijd in Frankrijk van friseren wanneer het procédé werd toegepast op de achterkant en van ratineren wanneer het zoals bij ratines gebeurde op de voorkant. Het onderscheid was echter subtieler. Want pas toen het proces gemechaniseerd werd, door machinaal met een met trijp, vilt en later ook rubber beklede plaat of rol op een sterk geruwd oppervlak te wrijven, begon men technologisch een onderscheid te maken tussen "friseren" en "ratineren", waarbij voor friseren de vezeleinden handmatig, met heen en weer gaande bewegingen, eerder in verticale of diagonale golven werden genopt, terwijl ratineren met de cirkelvormige of rollende bewegingen van door molens aangedreven machines een gelijkmatiger resultaat opleverde. Volgens A. Thijs werd het egaler "ratineren" in de 18<sup>e</sup> eeuw steeds vaker als "netter" gepercipieerd en als "behaaglijker" ervaren.

Maar een ratine was in essentie ook een aparte, grove gekeperde minstens deels kaardwollen stof, beschikbaar in het wit of gekleurd, waarvan grosso modo twee soorten bestonden. Enerzijds stevige, dikke serges, gevold en opgeruwd, die men "*ratines drapées*" noemde. In die vorm werden ze aanzien als een "luxestof" <sup>65</sup>, vergelijkbaar in uitzicht en prijs met traditionele lakens. Deze duurdere soort ratines waren tamelijk zware serges waarvan de kettinggarens forser waren getwijnd dan de lossere harige inslagdraden, en die ook bijgeschoren en opgeperst werden zoals men bij lakens pleegde te doen. Ze waren echter in enkel- of dubbelzijdig keper geweven, waardoor ze duidelijk verschilden van klassieke effenbindige lakens.

Anderzijds maakte men ook lichtere, losgeweven, en minder gevoldde ratines van fijne kroezelige kaardwol, waarvan de haartjes aan de buitenkant forser werden opgeruwd, en die vooral werden gebruikt voor voeringen. Daarna werden ze hetzij zó verkocht ("*ratine à poil*"), hetzij bijkomend gefriseerd. In dit geval sprak men van "*ratines frisées*". Het was een stof die, in beide uitvoeringen, ongemeen populair werd in onze contreien tijdens de 18<sup>e</sup> Eeuw <sup>66</sup>.

Leiden in Holland en Firenze in Italië waren gereputeerde ratinemakers. De Engelse historicus E. Kerridge meent te weten dat het de gefriseerde Florentijnse "*stammet*" was, die in het Engelse Woodland (Essex & Suffolk) ná 1650 model stond voor het op gang komen van de Britse ratine-productie. Dat was toen een soort karsaai met een sajestammet ketting. Maar de stof zou volgens hem pas ten volle succes hebben gekregen in het begin van de 18<sup>e</sup> eeuw aan de andere kant van het land, nl. vanuit Kidderminster in

---

<sup>65</sup> Volgens Wade J & T – Leeds I.C. 341.7.44 dd 21.5.1760.

<sup>66</sup> De ratinés die we vandaag kennen, vervaardigd met garens waarvan één vezel lossere rond de andere getwijnd is om lusjes of nopjes op de stof te vormen, hebben weinig of geen gelijkenissen met deze historische ratines.



het westen. In Frankrijk werden de beste ratines, zowel gedrapeerde als gefriseerde en zowel "brede" 5/4 als "smalle" 5/8 <sup>67</sup>, vervaardigd in Caen en Elbeuf (Normandië) en ook de sergetterie van Beauvais maakte er elk jaar duizenden, zij het veelal ongefriseerd en van mindere kwaliteit. De Fransen maakten trouwens een hele waaier ratines, gefriseerd of niet, variërend van effen-, keper- tot satijnbindig, en bovendien ratines met een extra harige draad <sup>68</sup>.

Bethune kocht zijn ratines doorgaans in het Engelse Yorkshire <sup>69</sup>. Bij hoogdringendheid liet hij er enkele aankopen door Giles op de markt in London. Meestal waren dat relatief dure ongefriseerde gedrapeerde ratines van de eerste soort, in éézijdige keper geweven, want Wade meldde uitdrukkelijk dat ze in Leeds geen "gekruste ratines" konden maken <sup>70</sup>. De "smalle" of "kleine ratines" uit Yorkshire kostten heel wat minder en waren door de bank wél gefriseerd <sup>71</sup>. Daarnaast kocht Bethune er ook in Hodimont, in de regio van Verviers <sup>72</sup>. Dat waren veelal extra-fijne al dan niet dubbelzijdige serges, die fabrikant Soumagne in Holland liet ratineren <sup>73</sup>. Leiden was op dat vlak immers wereldvermaard en dermate gespecialiseerd dat onze lokale ambachtslui hun resultaat niet konden evenaren (GULLICKSON, 2003). De Luiks-Limburgse stoffen op zich bestonden wél in diverse hooggewaardeerde kwaliteiten en lijken in het zwart erg gegeerd te zijn geweest voor rouwkledij <sup>74</sup>. Bij gelegenheid bestelde hij enkele "gekruste ratines van 't lant" bij Vermoelen in Antwerpen, die ze ongetwijfeld uit diezelfde regio invoerde, tenzij er in de Scheldestad zelf nog een ratinewever aan het werk was. Ik kon evenmin achterhalen tot welke soort de vier stukken ratine behoorden, die hij eenmalig van Francis Herreweghe in Brussel tot zijn grote tevredenheid toegestuurd kreeg <sup>75</sup>.

---

<sup>67</sup> Respectievelijk 148,5 en 74,25 cm.

<sup>68</sup> Zie Bergopsom : hoofdstuk 8.3.1.1.

<sup>69</sup> Leeds : Wade - Wakefield : Maude - Halifax : Waterhouse.

<sup>70</sup> I.C.341.7.44 dd. 8.5.1765.

<sup>71</sup> Zie plainen : hoofdstuk 8.3.1.9.

<sup>72</sup> Soumagne P.E. – Hodimont, en D’Hauregard L.J. – Limbourg, Dolhain, maar ook A. Von dem Bruck leverde lakenstoffen die op een breedte van 9/4 el "ratines" werden genoemd.

<sup>73</sup> Cornet M.G. – A’pen – I.C. 340.2.7 dd. 3.11.1759.

<sup>74</sup> Vondembruck P. – Hodimont – I.C. 341.5.2 dd. 15.9.1765.

<sup>75</sup> U.C.33.3 dd 16.12.1760.

## 8.3.2 Flanellen

### 8.3.2.1 Baai<sup>76</sup>

Tegen de 18e eeuw werden er zowel in Engeland, Frankrijk als in de Zuidelijke Nederlanden baaien gemaakt voor zeer uiteenlopend gebruik, maar in feite waren er twee onderscheiden basissoorten.

Enerzijds een eerder gemene lakensoort, gemaakt van ruwe minderwaardige kaardwol, glad geweven met een vier keer dikkere inslag dan de kamwollen ketting, zwaar gevold, opgeruwd aan beide kanten en soms gefriseerd (*F. baye* – *E. baize*). Ze werd ofwel in het groen gekleurd en kortgeschoren om (biljart)tafels te bedekken, ofwel in het bruin geverfd met behoud van een lange vleug (*E. shag baize*). In die vorm was ze slechts een veredelde versie van de gemene vroeg-Middeleeuwse "arme-mensen"-baai van nauwelijks één el breed, gemaakt van afval van wol (*F. Bourre*) op een linnen ketting, die erg in trek was voor monnikspijen (*F.&E. bure(l)*)<sup>77</sup>.

Maar anderzijds verstond men onder baai ook een op molton lijkend flanel van heel wat betere kwaliteit, linnenbindig geweven op getouwen met slechts twee schachten maar op grotere breedte, met kaardwollen inslag op een kamwollen schering. Ze werd eveneens sterk gevold, doch slechts aan één zijde opgeruwd, soms lichtjes gefriseerd en aan de andere kant geschoren (*F. Bayette* – *E. bay*). Dit type moderne baaien behoorde samen met de serges en saaien tot de "nieuwe draperie" en was in het midden van de 16<sup>e</sup> eeuw in het Engelse Sandwich (Kent) geïntroduceerd door uitgeweken Vlamingen. Inmiddels werden er overal in East Anglia en in meerdere centra daarbuiten in verschillende versies en kleuren baaien gefabriceerd. Ze vielen geweldig in de smaak omdat ze de helft minder wogen dan traditionele lakens en dus heelwat goedkoper waren. Afhankelijk van de soort dienden ze dan ook vele doeleinden : van voeringstof, over meubelstof tot paklaken.

Frankrijk maakte gelijksoortige baaien in diverse kwaliteiten en prijsklassen. In sommige sergecentra werden er zelfs keperbindige geweven, die Diderot gelijkstelde aan "grove maroc" of "perpetuaan". In Vlaamse steden daarentegen werden ze meestal in hun simpelste vorm en enkel in het zwart gemaakt. Leiden specialiseerde zich veeleer in het friseren van Engelse baaien, waaronder in de eerste plaats de zogenaamde "*minikins*", die zich leenden voor dubbelzijdig friseren. Naarmate de tijd vorderde en de 19<sup>e</sup> eeuw in

---

<sup>76</sup> COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 9.196 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 84 – KERRIDGE, 1985 : 11, 15-16, 89-107 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 159-160 – SAVARY, 1748, I – VAN HOYTEMA, 1930 : 184,199,239.

<sup>77</sup> BAYON, 1996 – D.A.F., 1765 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 113-114 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 182 – SAVARY, 1748, I.

zicht kwam, zouden baaien in toenemende mate worden vervaardigd met een katoenen ketting, zoals ook het geval was met feitelijke flanellen en moltons.

Hoewel Colchester (Essex) hét centrum was geworden voor kwaliteitsbaaien, kocht Bethune zijn baaien meestal bij zijn leverancier John Wade in Leeds (West-Yorkshire). Hij legde er vooral de nadruk op sterkte en dikte, waarin ze z.i. vaak tekort schoten. Soms vroeg hij ze extra goed te vullen om ze te verstevigen, en soms helemaal niet te vullen. Wel specificeerde hij steevast "brede" baaien <sup>78</sup>, maar het is niet altijd duidelijk of hij ze geverfd dan wel ongeverfd kocht. Wellicht hing het er gewoon vanaf of hij kleur-stalen meestuurde of niet, want zelfs wanneer hij ze in ecru invoerde, kon hij ze nog altijd in Brugge laten verven <sup>79</sup>.

Naar onderscheiden soorten of kwaliteiten toe, maakte hij uitdrukkelijk onderscheid tussen deze "brede baaien" en "swaney-baaien" alias "baaien in satijn", die hij desgeval-lend ook liet inkopen door zijn Londense factors Giles en Hudson. Deze dikke, erg zachte "zwanenbaai" (*E. Swanskins*) werd in het sergecentrum Salisbury (Wiltshire) en het nabu-rige Dorset geweven en verschilde enkel van gewone baaien door haar "Florentijnse" keperbinding (=een eenvoudige soort satijnbinding) en een inslag van lamswol. Druk-kers gebruikten dit soepele deken vaak als elastisch drukvlak, maar een eeuw later zou deze soort baai evolueren naar zogenaamd "zwanendons" (*E. Swansdown*) : een satijnbin-dig geweven witte katoenen fustein, die op de achterzijde werd geruwd, en vandaag nog steeds wordt gefabriceerd voor het vervaardigen van pijama's. Bethune kreeg ook be-stellingen binnen van een man uit Menen die "laminebaai" wou en uit Tournai die het had over "lammerbay" <sup>80</sup>. Ik vond géén vermelding van wáár hij die specifieke stof in-kocht, maar het betrof een "nieuwe draperie"-versie van de vroegere Brugse "lamme-kens", smalle lakens die aanvankelijk werden gemaakt van Engelse derderangswol (VERMAUT, 1974 : I,67-68). E. Meersschaut klasseerde in zijn onderzoek de drie soorten "voering-, lammer- en zwanenbaai" op de Gentse markt respectievelijk in de "goedkope, gemiddelde en duurdere prijsklasse" van baaien (MEERSSCHAUT, 1997 : 167).

In de correspondentie met Bethunes invoerder Reinaex is er verder nog sprake van "ferdelure-baaien" <sup>81</sup>. Want, hoewel wollen stoffen die vanuit Engeland naar Amerika werden verscheept veelal werden verpakt in goedkope Welshe "cottons" (BAUMGARTEN, 1975 : 226), vroeg Bethune aan zijn factors in London en leverancier John Wade steevast

---

<sup>78</sup> De brede baaien in kwestie waren volgens de factuur van Vandecasteele – Dunkerque I.C. 341.5.26 dd 26.11.1762 : 1 aune & 2 tailles breed. Met de Franse el werd de Aune de Paris bedoeld = 1,188 m. De taille was = 1/8° el. We spreken dus van een baai van 1,485 m breed.

<sup>79</sup> Zie de correspondentie met J.Bte Demey – Brugge (IC.340.3.5 - IC.341.3.27 - UC.33.2).

<sup>80</sup> Van Buiten J.Bte – Menen : I.C. 340.9.5 en Manesse E.J. – Tournai : I.C. 341.16.10.

<sup>81</sup> Ferdelure [= oud-Frans fardel] = grof weefsel dat als omslag voor baalgoed werd gebruikt.

goedkope karsaaïen of baaiën als "enveloppe". De keuze voor karsaaïen liet hij slechts afhangen van hun prijs. Wanneer die te duur waren, vroeg hij de goedkoopste soort baaiën in de plaats. Die werden gemaakt met een inslag van gekaarde afvalwol op een sajeketting en zwaar gevold. In Engeland zelf werden ze ook gebruikt om lijken in te begraven.

### 8.3.2.2 Droget (F. *Droquet*, *drogée* – E. *Droquet*, *drugget*)<sup>82</sup>

In hun oudst gekende versie waren drogetten sterke, maar ruwe, goedkope stoffen, vervaardigd van minderwaardige wol op smalle breedte, soms zelfs op een ketting van hennep. De naam was afgeleid van het Franse woord "*drogue*" (=brol, rommel) en reeds in de Middeleeuwen was het een basisstof voor het gewone volk en de boeren. Tegen de tijd van onze Bethunes evenwel, waren er volgens Diderot reeds zoveel soorten als er combinaties mogelijk waren van materialen en technieken, en werden ze in diverse lengtes en breedtes in een hele reeks steden, regio's en landen gefabriceerd. Het is dus niet eenvoudig om een droget exact te definiëren, maar maken we een grove indeling, dan kunnen we de kwaliteitsvollere drogetten verdelen in drie groepen : enerzijds volledig wollen, effen- of keperbindig geweven drogetten, anderzijds tieretein-achtige drogetten en tenslotte gefaçonneerde wollen, zijden of gemengde drogetten die dicht bij kamelotten aanleunden. De eerste twee groepen werden gevold, de laatste niet.

De wollen drogetten waren eerder ruwe losgeweven stofjes, die wanneer effenbindig geweven, vóór de nabehandeling, nagenoeg in niks verschilden van de "*new drapery*"-baaiën. Opener geweven dan traditioneel laken, werden ze wegens hun lichter gewicht snel populair. De allerbeste van die soort waren van Engelse makelij : vervaardigd uit fijne kamwol of sajete voor de ketting en kaardwol voor de inslag. Maar ook die van Reims waren uitstekend : geweven met zeer fijn gesponnen eerste klasse Segoviaanse wol, waardoor ze van betere kwaliteit waren dan alle andere op het vasteland. Omdat de meeste effenbindige drogetten uit de Franse manufacturen echter nog steeds relatief dunne, smalle lakens waren, die werden verkocht aan lage prijzen, werden de nieuwere gekeperde versies doorgaans hoger geëstimeerd. Die van Châlons-en-Champagne bijvoorbeeld, die men ter plekke ook wel "*espagnolettes*" noemde. Keperdrogetten werden behalve in Frankrijk ook veelvuldig in Engeland gemaakt, in gewone en "gekruste" perpetuane-vorm. Beide soorten – effen- en keperbindig – werden relatief zwaar gevold, hoog opgeruwd en heet opgeperst <sup>83</sup>, waardoor ze erg geleken op flanellen. Ze werden

---

<sup>82</sup> BAYON, 1996 – COX, 2007 – D.A.F., 1765 – TRÉVOUX, 1752 – DIDEROT, 1751-1772 : 5.113 en 9.196 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 175-176 – KERRIDGE, 1985 : 54, 83, 120 en 123 – MANN, 1959 : 159 – MONTGOMERY, 2007 : 225-227 – PRIESTLEY, 1985 : 187 – SAVARY, 1748, II – VAN DALE, 2005.

<sup>83</sup> Zie hiervoor ook Peard – Tiverton dd. 29.12.1759 in I.C.340.12.1 en dd. 11.5.1753 in U.C.33.2.

meestal in de wol geverfd, bestonden in alle mogelijke kleuren, al was er een voorliefde voor sombere tinten, en er waren naast gestreepte ook geribbelde verkrijgbaar. Naar kwaliteit toe stelt E. Meersschart in zijn studie over Gent dat de goedkopere versies meestal als "smal", "enkel" (=effen) of "van mindere kwaliteit" werden bestempeld, terwijl de kostbare drogees werden omschreven als "breed" en "gekruist" (= keper, al dan niet dubbelkeper) (MEERSSCHAUT, 1997 : 170).

Bethune kocht massa's drogetten van deze eerste groep in Tiverton en Exeter (beide in het graafschap Devon) <sup>84</sup>. Hij liet er ook aankopen door zijn factors in London <sup>85</sup>. Hierbij specificeerde hij dan of het "smalle" dan wel "brede imperialen", "gemengde" of stukgeverfde moesten zijn. Soms vroeg hij "grebbe"-drogetten, maar gekruiste bestelde hij onder hun soortnaam "perpetuaan". Uit die brieven leren we ook dat wollen drogetten "een moeilijk verkoopbaar artikel" waren en dat het leveren ervan maandenlang duurde wanneer ze nog moesten worden gemaakt <sup>86</sup>. Desgevallend liet hij wel eens één van die drogetjes herverven door Cornet in A'pen.

Wat de tweede groep betreft ging het doorgaans om effenbindig geweven stoffen, gemaakt met een wollen inslag op een linnen ketting : een stof die het midden hield tussen een wollig laken en een gladde toile, en daardoor nauwelijks verschilde van een "tieretein" (*F.Tiretaine* – *E. Tartan*) <sup>87</sup>. In de 16<sup>e</sup>-17<sup>e</sup> eeuw maakte men ze met een linnen inslag op een wollen ketting, maar dat was tegen de 18<sup>e</sup> eeuw geëvolueerd naar het omgekeerde, en in de 19<sup>e</sup> eeuw werd de linnen ketting tenslotte veelal vervangen door een katoenen. De drogetten van Troyes behoorden tot dit type. In Engeland werden ze in die samenstelling ook in keper geweven door sergemakers in het westen. Maar Bethune kocht deze varianten m.i. niet.

De derde groep drogetten waren wollen, zijden of half-wol, half-zijden luxestoffjes, doorgaans van Frans fabricaat en pas in de late 17<sup>e</sup> eeuw ontwikkeld. Commissionaris J. Bte Dusautoy bood deze stoffen aan als "*fabricage de Reims*", onder de naam "*Figurées sur soie*" <sup>88</sup>, maar Bethune bestelde slechts éénmalig drie stukken drogetten "fabrikaat van Reims in wol en zijde, met ruiten- en bloemenmotieven", bij de gebroeders Hurtault <sup>89</sup>. Dat waren "*façonnés*", waarbij tijdens het weven een tekening werd gevormd met kleine

---

<sup>84</sup> O. Peard – Tiverton : I.C. 340.12.1 en 341.15.15 + U.C.33.2 en A. Kennaway – Exeter : I.C. 341.5.30

<sup>85</sup> Giles en Hudson – Marshall en Vandermeulen.

<sup>86</sup> Giles : U.C.33.2 dd 27.3.1753, 2.4.1754 en 23.11.1759.

<sup>87</sup> Tieretein : linnen ketting en meestal inferieure wolinslag : kaardwollen inslag van lage kwaliteit (in Picardië) of vetgesponnen saagaren inslag (specialiteit in Gent). Redelijk zware 2/2-keper. (DEVRIESE, s.d. : 4 en 6 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 379-380 – KERRIDGE, 1985 : 10 – MONTGOMERY, 2007 : 366 – VERMAUT, 1974 : 145).

<sup>88</sup> J.Bte Dusautoy – Reims – I.C. 340.11.6 dd. 26.2.1759.

<sup>89</sup> Hurtault les Frères – Reims : U.C.33.3 dd 22.11.1758.

of grotere geometrische of andere motiefjes, door het weefbindingspel van de schachten op een bepaalde manier te programmeren. Soms ging het zelfs om "gebrocheerde", tzt complexer gefigureerde zuiver zijden stoffen met geborduurde accenten, die meestal "*droguets liserés*" werden genoemd. De drogetten van Lyon waren op dat vlak vermaard.

Maar Savary meende alvast te weten dat die gesofisticeerde zijden drogetten, althans wat Reims betreft, reeds zwaar op hun retour waren. Volgens Diderot werden de "drogetten van Reims" geweven met een zeer fijne wollen inslag doorheen een dubbele zijden ketting, waarbij de ene draad de weeftekening maakte en de andere draad de stof haar stevigheid gaf. De "drogetten van Amiens" daarentegen hadden volgens hem een ketting bestaande uit één zijdedraad en één stevig getorste wollen draad en de tekening vormde een soort bloemetjes, waardoor ze ook wel als "*camelots fleuris*" bekend stonden. Deze soort gefaçonneerde stoffen werd veel in Engeland nageemaakt, met name in de buurt van Norwich (Norfolk), waar ze met veel succes zowel zuiver kamwollen als half-zijden versies weefden. Bethune kocht er massa's van <sup>90</sup>.

### 8.3.2.3 Flanel (*F. Flanelle* – *E. Flannel*)<sup>91</sup>

"Flanel" is in eerste instantie de verzamelnaam voor alle lichte lakenachtige, min of meer losgeweven wollen of halfwollen weefsels, glad of gekeperd geweven, in mindere of meerdere mate gevold en geruwd aan één of beide kanten. Stoffen die een ruw en wollig uiterlijk behielden met een relatief hoge of korte pool, omdat ze in de regel niet of nauwelijks werden geschoren na het ruwen, in tegenstelling tot lakens. De duurdere soorten werden wel soepel gedecatiseerd <sup>92</sup>. Men kan onder "flanel" dus verschillende stoffen rangschikken, naargelang glad- of gekeperd en luchtig of vaster geweven, overwicht van kam- dan wel kaardwol, de hoogte van de pool en de mate van bijschering. In die zin zijn drogetten, baaien, saaien, perpetuanen, ratines, maar ook alle cottons, plainen, friezes, moltons en karsaaien slechts soorten flanel. Los daarvan bestond er evenwel een onderscheiden stof die specifiek bekend stond als flanel.

Oorspronkelijk verwees de naam, die ethymologisch zou kunnen teruggaan op het Keltische woord voor "wol", enkel naar een eerder ruwe wollen lakenstof, waarschijnlijk effenbindig geweven in pure kaardwol, die in Wales reeds in de Middeleeuwen werd geproduceerd. Tegen de 18<sup>e</sup> eeuw had Welshpool zich, los van de strenge controle van de

---

<sup>90</sup> Zie kamelot : hoofdstuk 8.3.5.4.

<sup>91</sup> BAYON, 1996 – COX, 2007 – DEVRIESE, s.d. – D.A.F., 1765 – DIDEROT, 1751-1772 : 6.843 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 193-195 – JENKINS, 1969 : 112, 128 – KERRIGDE, 1985 : 108-110 en 123 – LINTHICUM, 1936 : 75 – MENDENHALL, 1953 : 28 – MONTGOMERY, 2007 : 238 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 371 – SAVARY, 1948 – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>92</sup> Decatiseren = opstomen onder matige druk met licht glanzend resultaat.

"*Shrewsbury drapers*" die in de regio sinds eeuwen de plak zwaaiden, ontwikkeld tot hét centrum voor deze ruwe Welshe flanellen. De "moderne" versies, die daar en elders in het westen van Engeland werden gefabriceerd en ingedeeld bij de friezes, bestonden uit een sajetketting en een inslag van lokale kaardwol. De kwaliteit ervan was echter heel wat minder goed dan een tweede type flanel dat sinds het einde van de 16<sup>e</sup> eeuw werd vervaardigd in de streek van Wiltshire en wijd befaamd werd voor haar fijnheid. De "*Salisbury whites*" werden open geweven op een ketting van fijne, stevig getwijnde langvezelige kamwol (wellicht stammet-sajet) met een losgesponnen kaardgaren inslag.

Deze effenbindige, aan baai-verwante stoffen werden meestal wat minder zwaar gevold en aan beide zijden glad en glanzend opgeperst, zodat de relatief hoge nap nauwelijks nog zichtbaar was en ze nagenoeg niet meer te onderscheiden waren van opgemaakte drogetten. Ze kwamen doorgaans ongeverfd maar soms gebleekt met zwaveldamp op de markt. Deze soort was naar verluidt door Vlamingen in Engeland geïntroduceerd via Sandwich (Kent), vanwaaruit de fabricage zich had verspreid over heel het land. Door hun donzige zachtheid en gladde oppervlakte, veroorzaakten ze geen enkele irritatie. De Engelsen waren er snel dol op en lieten er zich hemden van maken in de overtuiging dat ze heilzaam waren voor reumatismen. Daarnaast werden ook die van Tiverton, Exeter (Devon) en Norwich erg gewaardeerd : *new-drapery-2/2*-keperflanellen, die met-tertijd elk met eigen kenmerken werden gemaakt en verkocht. Zo was de Norfolkse variëte een harder en minder los weefsel van zuivere kamwol met een minder lange pool. Er bestonden ook enkele soorten met een linnen ketting. En in al deze categorieën bestonden inmiddels zowel lichte als zwaardere versies.

In de tijd van Bethune maakten ook de Fransen verschillende flanelsoorten. De traditionele Franse flanellen waren kaardwollen imitaties van de Engelse effenbindige. Die van Beauvais werden niet erg gewaardeerd wegens te grof, en die van Rouen hadden een ketting van hennep en gekleurde strepen. Weefde men in Frankrijk daarentegen de stof keperbindig met een kamwollen ketting en een kaardwollen inslag, dan sprak men er van "*flanelle croisée*". Maar Reims was dé grote specialist die zich toeleegde op het vervaardigen van kwaliteitsvolle flanel "*façon d'Angleterre*" : effen- óf keperbindig, gemaakt in deels langvezelige kam-, deels kortvezelige kaardwol. Het gebruik van de beste Segoviaanse wol was hierbij een vereiste. De "*façon d'Angleterre*" bestond er verder in dat men de wol, bedoeld voor de inslag, invette met olie vóór het kaarden en het spinnen, deze daarna waste en ontvette met zwarte zeep, en liet drogen vooraleer dat garen in te weven op een sterkgetorste kamwollen ketting. Volgens Roland de la Platière waren de Reimse imitaties fijner dan de echte Engelse, korter geschoren en méér gevuld, maar zagen ze er minder "verward" uit. Hij bedoelde daarmee minder gecrêpeerd, een kwaliteit die de Engelsen bekwamen door steviger getwijnde garens te gebruiken en de stof slechts licht te vullen. Zij verkozen dat als beter geschikt voor het opslorpen van zweet. De Fransen gebruikten deze flanellen eveneens om er "*camisoles*" en "*caleçons*" van te

maken ter bestrijding van reuma, maar ze legden ze ook als isolatielaag tussen twee stoffen in om kledingstukken warmer te maken.

Naarmate katoen opgang maakte, werden flanellen steeds vaker in een mengeling van katoen en wol en tenslotte volledig in katoen geproduceerd : effen- of keperbindig, en door ruwing aan weerszijden donsachtig gemaakt. Aanvankelijk sprak men in dit geval wel van "*Flanelette*" om het onderscheid te maken. Werd zo'n katoenen flanel satijnbindig geweven en slechts éénzijdig opgeruwd, dan bekwam men "zwanendons" <sup>93</sup>.

Bethune kreeg vaak bestellingen binnen voor flanel, "Engels" flanel, flanellen baaien of flanellen karsaaien, en commissionaris J.Bte Dusautoy bood er hem aan als "*fabricage de Reims*", maar al bij al kocht hij er onder de specifieke benaming "flanel" niet zoveel en voor zover ik kon nagaan al helemaal géén van Frans fabricaat. Na een éénmalige bestelling bij Wade in Leeds, trok hij ze in uit London of uitzonderlijk vanuit Dunkerque, maar dan wel uit een lot aangeslagen Engelse goederen <sup>94</sup>. Meestal kocht hij witte en specificeerde of het gewone dan wel gekruiste moesten zijn. Maar uit welke regio ze precies kwamen, is dus niet duidelijk.

#### 8.3.2.4 Imperiale<sup>95</sup>

De term "impérial(e)" in de betekenis van "keizerlijk" kon aan om het even welk weefsel worden toegevoegd om een subsoort te onderscheiden. Dat was reeds in de Middeleeuwen het geval bij de zogenaamde "*drap impérial*" : een extreem elitair zijdebrokkaat van Byzantijnse oorsprong, waarin op een zijden ondergrond figuren met gouddraad waren ingeweven. Zangger vermeldt "*drap d'or*" als synoniem ervoor, terwijl Angelsaksische bronnen ernaar verwijzen met de termen "*cloth of gold*" en "*cloth imperial*". Anderzijds kon het toevoegsel ook dienen om een stof op te waarderen uit commerciële overwegingen, zoals bij de gefaçonneerde zijden drogetten, die in feite slechts burgerlijke namaaksels waren van het genoemde peperdure zijdebrokkaat. Deze "*dauphines impériales*" bestonden in zuiver zijde, met figuren ingewerkt op een effen of gemarmerde achtergrond, maar ook in een halfzijden-halfwollen versie.

Los daarvan werden er in Bethunes tijd zowel in Engeland als in Frankrijk wollen keperstoffen gemaakt van fijne scheerwol, die net als lakens werden gevold, en als "imperialen" door het leven gingen. De Franse "*serge impériale*" werd volgens Diderot, zoals het

---

<sup>93</sup> Zie baai : hoofdstuk 8.3.2.1.

<sup>94</sup> Wade – Leeds : C.31.4.2 dd 10.5.1746 – Giles – London : U.C. 33.2 – Hudson – London : I.C. 341.10.22 – Vandecasteele – Dunkerque : I.C. 341.5.26 dd. 26.11.1762.

<sup>95</sup> D.A.F., 1765 – DIDEROT, 1751-1772 : 8.591 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 220 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 262 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – ZANGGER, 1945.



gros van de Franse wollen fabricaten, gemaakt van fijne Spaanse of Zuid-Franse kaardwol. Ze verschilden z.i. énkél van gewone Franse flanellen door hun keperbinding. Savary en Trévoux, daarentegen, stelden dat het eigenlijk géén échte flanellen waren, maar veeleer onopgeruwde perpetuanen : een "Engelse uitvinding" die vooral in de bas-Languedoc succesvol werd nagemaakt en er bestemd was voor uitvoer naar Italië en Spanje. Uit de brieven van de Reimse handelaar J.Bte Dusautoy blijkt dat de versie uit de Champagnestreek slechts 5/8 el <sup>96</sup> breed was, maar bestond in uiteenlopende kwaliteiten : een gewone, waarbij ze nauwelijks verschildte van zogenaamd Silezisch laken, en een veel duurder luxe-versie vervaardigd van fijne Segoviaanse wol. Hij loofde deze laatste als ideale stoffen voor winterse priesterkleding <sup>97</sup>.

In Engeland echter, zo blijkt uit de brieven, verstond men onder een "*imperial serge*" enerzijds een (super)fijne perpetuaan op 7/4 maar meestal 8/4 (= twee yards) breedte <sup>98</sup> : de maximale breedte waarop perpetuanen werden geweven. Deze Engelse perpetuanen waren deels kamwollen dubbelzijdige keperweefsels die vooral in dé sergeregio Devons-hire van de getouwen rolden. Het waren stevige baaitjes in vergelijking met flanel, die iets goedkoper werden verkocht dan feitelijke "Engelse imperialen" : brede drogetten die, in tegenstelling tot effengeweven smalle drogetten, keperbindig werden geweven. Dat waren zowat de duurste drogetten op de markt : kwalitatief fijn tot superfijn volgens een nummering één tot drie, verkocht aan een prijs per yard zoals de beste Engelse lakens.

Bethune kocht géén Franse imperialen, al bleef J.Bte Dusautoy er hem koppig aanbieden, samen met een hele reeks andere *fabricages de Reims*. Hij verkoos de Engelse die hij rechtstreeks bestelde in Tiverton (Devon) of liet kopen in London door zijn factors ter plaatse <sup>99</sup>. In London bood ook de firma Hague <sup>100</sup> er hem aan. Maar nadat Peard zijn handel had stopgezet, volgde hij diens aanbeveling en kocht hij de perpetuanensoort voortaan bij drogettenfabrikant Kennaway uit Exeter, gezien die man gespecialiseerd was in het vervaardigen van perpetuanen en imperialen <sup>101</sup>. Deze lichte serge was in de 18<sup>e</sup> eeuw duidelijk aan een serieuze opmars bezig, getuige niet alleen de toenemende orders daarin van Bethune in Engeland, maar ook de vervierdubbeling van het aantal getouwen die in Reims deze stof weefden tussen 1741 (12 getouwen) en 1764 (48 getouwen).

---

<sup>96</sup> Franse el = 118,8 cm, dus 5/8 el = 74,25 cm.

<sup>97</sup> J.Bte Dusautoy – Reims : I.C. 340.11.6 en 341.14.12 dd. 8.10.1762.

<sup>98</sup> Engelse yard = 91,4 cm, dus 7/4 en 8/4 = respectievelijk 159,95 en 182,8 cm.

<sup>99</sup> Oliver Peard – Tiverton & Giles, Hudson, Marshall en Vandermeulen – London.

<sup>100</sup> C. & E. Hague – London : I.C. 341.10.19 dd. 9.1.1761.

<sup>101</sup> Peard O. – Tiverton : I.C. 341.15.15 dd. 16.2.1765 – Kennaway – Exeter : I.C. 341.5.30.

### 8.3.2.5 Karsaai (*F. Créseau, carisé, cariset, cariseau, cazée, casée* – *E. Kersey*)<sup>102</sup>

Grove, relatief dure flanelachtige wollen lakenstof in keperbinding geweven en op de achterzijde of aan beide kanten geruwd. Wat minder zwaar gevold dan laken, soms gefriseerd maar meestal kortgeschoren en in de regel glanzend opgeperst. Aanvankelijk gebruikte men korte kaardwol van mindere kwaliteit, maar al snel rolden er ook fijnere van het getouw, die tot in de 16<sup>e</sup> eeuw uitsluitend werden gedragen door edellieden. Zelfs in Bethunes tijd werden ze nog aanzien als "luxe-stof"<sup>103</sup>. Karsaai was daarmee één van de klassiekers binnen de "oude draperie": kwalitatief hadden ze veel weg van traditioneel laken – waarop ze in de hiërarchie volgden –, maar ze waren lichter en kwamen veel smaller geweven op de markt. Daardoor kostten ze heelwat minder dan feitelijke lakens, die vaak dubbel zo duur waren. De fijne molligste versies werden veel verkozen voor kledij die warm en soepel moest zijn, zoals kousen en ondergoed. De dikere soorten waren meest in trek voor mantels, maar konden ook dienen voor legeruniformen.

De naam karsaai is vermoedelijk een verbastering van Kersey, een plaatsje in Suffolk, waar de stof oorspronkelijk vandaan kwam. Tegen de 18<sup>e</sup> eeuw werden er echter karsaaien gemaakt in alle mogelijke varianten, kwaliteiten en dus prijzen op verschillende plaatsen in Engeland: van Hampshire in het zuiden en Devonshire in het zuidwesten, over Kent in het zuidoosten, de Woodlands in het Oosten tot en met Yorkshire en zelfs Schotland in het noorden. Ze kwamen meestal op de markt in het wit, maar konden nadien worden gefriseerd en/of als stukgoed geverfd in allerlei kleuren. De duurste soort waren de zogenaamde "gemengde", ttz geweven met vóór het spinnen geverfde wol. Ze waren veelvuldig voor de export bestemd en daarbij hadden de "*Keighley whites*" de beste reputatie. Kwam karsaai in stukken van twaalf yards lengte op de markt, zoals de "*Devonshire kersies*", dan sprak men gewoonlijk van "*dozen*". Het begrip karsaai werd zo populair dat in Manchester en Lancashire plains meestal opgemaakt werden als karsaaien.

Karsaai werd vrij succesvol nageemaakt in Leiden, waar ze werd verkocht als "Hollands karsaai op de Engelse wijze" onder de naam "*stammet*". Typisch voor deze "*façon Anglaise*" was dat de traditionele kaardwollen inslag vervangen werd door één van korte kamling en er gewerkt werd op een étaim ketting. Bij de "*broadkersey*" uit de Woodlands, die er model voor stond, was die kettingdraad wel dikker of gedubbeld en gesponnen in de

---

<sup>102</sup> COX, 2007 – DEVRIESE, s.d. – DUPLESSIS, 1997/2 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 126, 128 en 155 – KERRIDGE, 1985 : 5, 25-27 en 110-111 – LINTHICUM, 1936 : 79-81 – MONTGOMERY, 2007 : 272-273 + 178 – SAVARY, 1748, II – VAN HOYTEMA, 1930 – WOOD & WILMORE, 1927 : 36.

<sup>103</sup> Wade J & T – Leeds – I.C. 341.7.44 dd. 21.5.1760.

olie, terwijl men in Holland eigen "stammet"-garen gebruikte dat dunner was en ontvet gesponnen. Ze vormden er de basis voor de later zo gerenommeerde ratines. In Frankrijk, waar ze nog slechts via Calais mocht worden ingevoerd, kende men de zogenaamde "créseau" veelal als "Engelse molleton". De originele stof werd als dusdanig enkel in een aantal centra binnen Frans Henegouwen nagemaakt onder de naam "cazée". Elders miste men de stof nauwelijks omdat inmiddels overal Franse molletons werden gefabriceerd die ze imiteerden en volgens Savary even goed waren. Ook in de Zuidelijke Nederlanden werden ze slechts in de Henegouwse moltoncentra van Mons, Binche en Beaumont nagemaakt. Dáár kende men ze echter als "carisée".

Bethune kocht vrij veel karsaaien, rechtstreeks bij fabrikanten in Leeds, Halifax en Wakefield <sup>104</sup> : soms gemengde, maar meestal witte van verschillende "merken". Zo nodig vroeg hij aan J.Bte Demey in Brugge om enkele stukken op te halen bij zijn invoerder Reinaex en ze te verven volgens kleurstalen. Hollandse kocht hij m.i. niet, al kreeg hij er wel een bestelling voor binnen <sup>105</sup>. Zijn trouwe klant F.J. Duvivier uit Tournai bestelde iedere winter vrij veel karsaaien, vooral "grove", maar sprak meestal van "cazées" <sup>106</sup>. Vermits ik evenmin aankoopsporen vond van deze Franse imitaties, vermoed ik dat Bethune hem daarvoor Engelse karsaaien leverde. Dus alweer een geval van naamsverwarring.

### 8.3.2.6 Maroc<sup>107</sup>

De "Maroc(k)e" die E. Meersschaut klasseerde bij de onbekende stoffen, was samen met de "dauphine", een van de meest gegeerde specialiteiten binnen de ruimere groep *fabriques de Reims*. Ze bestond in twee versies : enerzijds een soort etamine, meer bepaald een "étoffe sur étain", effenbindig gesloten geweven, met een inslag van fijne kaardwol op een ketting van strakgetwijnde kamwol. Anderzijds een "petite serge", eveneens gemaakt van deels Franse, deels Spaanse wol, die ook bekend stond als "rasé de Maroc" of simpelweg als "croisé". Een inslag van zeer fijne kaardwol "prime ségovie" gaf daarbij het meest gewaardeerde resultaat. Beide soorten, effenbindig en keperbindig, werden ongekleurd vervaardigd om nadien als stukgoed te worden geverfd, veelal in het zwart. Men maakte er ook met een floraal motiefje die doorgaans werden gebleekt tot witte "blancs à fleurs". In alle versies zorgde de gelijkheid in spinnen en twijnen van beide garens, samen met de fijnte van de wol voor een specifieke zijdeglans. Sommige bronnen gewa-

<sup>104</sup> Tennanth & Firth, John Wade & G. Denison in Leeds – S. Lees & J. Edwards in Halifax en D. & F. Maude in Wakefield : alle in (West-) Yorkshire.

<sup>105</sup> Desplechins M.J. – Lannoy : I.C. 340.6.59.

<sup>106</sup> F.J. Duvivier – Tournai : I.C. 340.12.9 en 341.15.31 – U.C.33.3.

<sup>107</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 9.196 en 10.134 – FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 170 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 257 en 318 – MEERSSCHAUT, 1997 : 162 – SAVARY, 1748 – TRÉVOUX, 1752.

gen van Rouen als bijkomende productieplaats, maar Bethune kocht zijn marocs zowel bij J. Bte Dusautoy, als bij de gebroeders Hurtault en hun vader Nicolas in Reims. Daarbij maakte hij hooguit onderscheid tussen "uni" en "croisé". Desgevallend trok hij er ééntje in uit Lille via de gebroeders De Ronquier.

### 8.3.2.7 Molton (*F. Mol(l)eton*)<sup>108</sup>

Omdat de Fransen de zachte, warme Engelse karsaaïen niet langer mochten invoeren, ontwikkelden ze rond het einde van de 17<sup>e</sup> eeuw eigen alternatieven onder de naam "molleton" (ethymologisch > "mollet" = zacht en donzig). Tourcoing was daarmee gestart en reeds kort daarop waren niet alleen Lille en verschillende andere (Frans)- Vlaamse en (Frans)-Henegouwse centra maar ook de rest van Frankrijk gevolgd. Zo kwamen er eindeloos veel varianten tot stand, doorgaans met een inslag van lokale kaardwol, genre "laine de Berry", op een stevige etaim of een linnen ketting. Van dikte lagen ze tussen flanel en frieze in. De meeste waren "petites serges", keperbindig geweven op smalle breedte<sup>109</sup>, gevold en opgeruwd aan één of beide kanten. Ze waren zo warm en zacht dat men ze ongeverfd maar gebleekt het meest gebruikte voor ondergoed, meer bepaald "camisolles" en "jupons". Evengoed konden ze echter worden geverfd in verschillende tinten voor "gilets" of wintervoeringen. Die van Beauvais genoten ruime bekendheid, maar die van de Languedoc werden het meest gewaardeerd wegens de betere kwaliteit van de gebruikte wol. In het koningsblauw waren deze laatste erg gegeerd bij de "marine marchande". Die van Rouen kenden minder succes, maar gezien ze effenbindig waren geweven en bovendien gestreept, waren dat ook geen échte moltons.

Deze goedkopere tegenhangers van de Engelse karsaaïen vonden vlotjes afname bij de Franse boeren en de laagste klassen in de steden. Het is dan ook niet verwonderlijk dat na verloop van tijd Engelse baaicentra moltons begonnen na te maken. De belangrijkste Engelse manufactures waren gevestigd in Bradford (West-Yorkshire), Colchester (Essex) en Salisbury (Wiltshire). Ze maakten zowel effenbindige als keperbindige, en zowel éénzijdig als dubbelzijdig geruwde dikke flanellen baaïen, die op het continent als moltons werden verkocht. Naarmate de tijden vorderden werd er ook steeds meer katoen in verwerkt : een prelude op wat uiteindelijk hét basismateriaal voor molton zou worden. Een grappige anekdote is dat, toen in de vroege 19<sup>e</sup> eeuw een vereniging voor vossenjagers in Melton Mowbray (Leicestershire) zich in die nieuwsoortige molton-outfit begon

---

<sup>108</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 10.628 – DUPLESSIS, 1997/2 : 145 en 158 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 268 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>109</sup> Savary vermeldt breedtes van ½ Franse el (= 59,4 cm) tot 2/3 breedte (= 79,2 cm), en stukken van 21 à 23 ellen lengte.

uit te dossen voor de jacht, de foute veronderstelling groeide dat deze "melton" de oorspronkelijke benaming was voor molton. Quod non, dus.

Bethune kreeg geregeld bestellingen voor moltons of meer specifiek "Engelse moltons", maar kocht er, behalve enkele uit een lot aangeslagen Engelse goederen in Dunkerque en een éénmalige vermelding op een factuur van de Londense factor Giles <sup>110</sup>, quasi nooit onder die naam. Uit de brieven én de facturen in het archief Bethune blijkt echter dat hij betere baaien – zogenaamde swanskins – introk via zijn factors Giles en Hudson om aan de vraag naar Engelse moltons te voldoen. Voor zover ik kon nagaan kocht hij helemaal géén Franse moltons.

### 8.3.2.8 Perpetuaan (*F. Perpetuane, perpétuelle, sempiternelle* – *E. Perpetuana*)<sup>111</sup>

Een zeer sterke, gesloten gewezen dubbelzijdig gekeperde 2/2 serge, type droget, met een inslag van tamelijk grove kaardwol op een ketting van kamwol. Perpetuaan werd gewezen met ongeverfde of "gemengde" wol, met zeep gewassen, licht gevold en ontvet, meestal opgeruwd maar soms ook niet, nooit geschoren maar wel flink heet opgeperst. Het was volgens Bethunes correspondenten "dikker dan flanel" <sup>112</sup> doch "lichter dan karsaai" <sup>113</sup>.

Oorspronkelijk uit Portugal afkomstig, werd deze serge vanaf de 17<sup>e</sup> eeuw in Engeland nagmaakt als "new drapery" artikel, waar het erg populair werd omdat het lichter in gewicht was dan *broadcloth*, relatief goedkoop en toch erg duurzaam. De ruime omgeving van Colchester, die van Southampton en vooral dé serge-regio Exeter specialiseerde zich hierin. In dit laatste centrum werkte men met een inslag van kamlingen, waarna ze in het wit werden verkocht om in Londen of op het continent te worden geleverd. Het weefsel werd niet alleen gebruikt voor allerlei kledingstukken, maar ook als meubelen gordijnstof, en zelfs voor het vervaardigen van schoenen en zakken. Enkel de perpetuaan-saai die men uitprobeerde in Canterbury en Sandwich werd geen groot succes, al aarzelden men elders niet om simpele gevoldde saaien te overlappen als perpetuaan. Sporadisch werd hier en daar een versie gemaakt op linnen ketting, maar daar is weinig van geweten. In Frankrijk werd perpetuaan vanaf de late 17<sup>e</sup> eeuw in diverse centra vervaardigd, maar het miste de perfectie van de Engelse. Die van Beauvais, die bestonden in verschillende kleuren, werden volgens Savary het meest gewaardeerd. Maar in de Bas

---

<sup>110</sup> Vandecasteele – Dunkerque : I.C. 341.5.26 dd. 26.11.1762 – Thomas Giles – London : C. 31.1.2 dd.27.9.1762.

<sup>111</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 12.394 – ENDREI, 1962 – FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 171 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 303-353 – HOSKINS, 1935 : 40 – KERRIDGE, 1985 : 64, 118-120 en 123 – LEECH, 1999 – LINTHICUM, 1936 : 83-84 – MONTGOMERY, 2007 : 229-230- 235-236, 320-321 en 344 – SAVARY, 1748, III – WOOD & WILMORE, 1927 : 36.

<sup>112</sup> Reinaex – Brugge – U.C.33.2 dd. 23.7.1752.

<sup>113</sup> Bougenier – Valenciennes – U.C.33.2 dd. 24.5.1755.

Languedoc maakten ze een iets fijnere versie, die gretig afname vond in Italië onder de naam "*Serge imperiale*". In Engeland werden de fijnste perpetuanen op 8/4 breedte ook "imperialen" genoemd : ze waren iets goedkoper dan de brede drogetten van die naam.

De kwestieuze stof werd echter ook in de lakenstreek van Verviers gemaakt, want Bethune kocht er zowel in Hodimont zelf <sup>114</sup> als bij Gentse groothandelaars <sup>115</sup> die ze in- trokken van bij Bonvoisin of Soumagne uit die Limburgse regio. Hij bestelde het gros van zijn assortiment evenwel in Engeland, meer bepaald in de steden Tiverton en Exeter <sup>116</sup>, of liet er aankopen door Thomas Giles in London. Uit London kwamen enkel perpe- tuanen tot 7/4 yards breedte. De leveranciers in Devon stuurden alle breedten, inclusief 8/4 imperialen en dit in diverse fijnten die ze nummerden van één tot vier. Doorgaans kocht hij deze stoffen in het wit, maar desgevallend liet hij ze nadien als stukgoed ver- ven : deze van Hodimont steevast in het zwart of het blauw in Antwerpen – waar hij soms ook de opdracht gaf de stoffen eerst te laten vollen – en deze uit Engeland in Brugge <sup>117</sup>. Er zaten er enkele in een aangeslagen lot Engelse stoffen dat Vandecasteele in Dunkerque voor hem kocht : witte en zwarte. En ook de eenmalige bestelling bij De Ronquier in Lille betrof een zwarte op 6/4 Franse el breedte <sup>118</sup>.

De term perpetuane betekent letterlijk : eeuwigdurend, vandaar dat de stof soms ook wel "*sempiterne*" werd genoemd. De Engelse vertaling "*everlasting*", vaak afgekort tot "*lasting*", waaraan perpetuaan soms wordt gelijkgesteld, dekt evenwel dezelfde lading niet. Dat was immers een zuiver kamwollen stof van nauwelijks achttien inches (=45,72 cm) breed, erg gesloten satijnbindig of in gebroken keper geweven met een dubbele tot driedubbele ketting en één enkele inslag, meestal in het zwart, en speciaal vervaardigd voor vrouwenschoenen. Door die weefbinding en door het satijnachtig uitzicht waren ze nauwelijks te onderscheiden van een calmande, waardoor de naam "*lasting*" ook in voe- ge kwam als synoniem dáárvan. Gekeperd én gefigureerd geweven *lasting*, daarentegen, al dan niet gebrocheerd met bloemen, noemde men "*amen*". Maar ook de Franse "*Serge de Berry*", veel zwaarder en geweven op getouwen met zeven schachten, evenals de "*prunella*" <sup>119</sup>, die men kan omschrijven als een effenbindig geweven "*lasting*", werden aanzien als "*everlasting*", want voor een (ever)lasting was de geslotenheid van het weef- sel predominant. Later ontstonden (deels) katoenen versies welke even sterk waren, hard aanvoelden maar er zacht uitzagen : satijnbindige "*jeans*"-fustein was daar één van.

---

<sup>114</sup> Lejeune Dirichlet & Halleux F.

<sup>115</sup> Respectievelijk Veuve G. Moeraert en Blommaert. Hij kocht er ook bij E. Morel, diens weduwe en F. Vander- cruyce, evenals bij Weduwe A. Morel en zonen, doch zij specificeerden de herkomst ervan niet.

<sup>116</sup> O. Peard in Tiverton – A. Kennaway in Exeter.

<sup>117</sup> Bij Cornet M.G. in A'pen & J. Bte Demey in Brugge.

<sup>118</sup> P.J. Vandecasteele – Dunkerque : C.31.1.2. dd 17.5.1761 en J.F. De Ronquier – Lille : C.31.1.2 dd 21.2.1758.

<sup>119</sup> Zie kamelot : hoofdstuk 8.3.5.4.

### 8.3.3 Calmandes

#### 8.3.3.1 Amen(s)<sup>120</sup>

Bethune kocht deze stoffen in kleine hoeveelheden van één of een paar stukken tegelijk in het zwart of het scharlakenrood via zijn Londense factors <sup>121</sup>. Qua prijs situeerden ze zich in de hogere middenmoot, maar vielen toch iets voordeliger uit dan Engelse gefigureerde "baracans" : dubbele kamelotten waarop ze sterk geleken. In wezen waren het fijne, gefigureerde al dan niet gebrocheerde kamwollen "(ever)lastings" <sup>122</sup> van Londense of Yorkse makelij, geweven met kettingribben door het gebruik van dubbele of driedubbele kettinggarens in zuivere kamwol, meestal sajét, met mooie geometrische of florale tekeningen. Terplekke dacht men dat het een lokale namaak betrof van een weefsel uit Amiens, maar de verwantschap was vooral groot met gebloemde calmandes. Nochtans verstond men er in Frankrijk eveneens een "éternel" onder, maar dan veeleer gemaakt uit ongekleurde gemene grondstoffen, met een dubbelgetwijnde inslag in een of ander gerstekorrelmotief <sup>123</sup>, wat eerder lijkt te wijzen op balengoed.

#### 8.3.3.2 Calmande, kalamander (*F. Cal(a)mand(r)e*, – *E. Calamanco, calimanco*)<sup>124</sup>

Licht geweven, kettingsatijnbindige <sup>125</sup>, stevige wollen stof, aan één zijde geglansd opgeperst als satijn en soms zelfs geglaceerd met bijenwas, die vooral in (Frans) Vlaanderen, maar ook in sommige regio's in Engeland werd gefabriceerd. In de volksmond spraken men vaak van "wollesatijn" <sup>126</sup>. Calmande was in Bethunes tijd een reeds oud-gekend weefsel dat tot het einde van het Ancien Regime succesvol bleef omdat het zo veelzijdig

---

<sup>120</sup> HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 66 – KERRIDGE, 1985 : 64 – MONTGOMERY, 2007 : 145 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 387-388.

<sup>121</sup> T. Giles, T. Hudson, C. Marshall en F. Vandermeulen.

<sup>122</sup> Zie Perpetuaan : hoofdstuk 8.3.2.8.

<sup>123</sup> Een gemene stof van minderwaardige garens werd vaak veredeld met een "versterkte keper", zoals de gerstekorrel-, de kraanoog- of de visgraatbinding. "Gerstekorrel" (*F. Grain d'orge* – *E. barleycorn*) is in haar eenvoudigste vorm een veelgebruikte weefbinding waarbij door het weglaten van enkele punten in de platbinding inslagflotteringen over een vijftal kettingdraden ontstaan, die korrelfiguurtjes vormen (VAN HOYTEMA, 1930 : 95-96 en 200 – BURTON, 1993).

<sup>124</sup> DEVRIEZE, s.d. – TRÉVOUX, 1752 – DIDEROT, 1751-1772 : 2.563 en 9.196 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 118-119 – JAMES, 1857 : 364-365 – KERRIDGE, 1985 : 51-52 en 63 – LEECH, 1999 – LINTHICUM, 1936 : 72-73 – MEERS-SCHAUT, 1997 : 174 – MONTGOMERY, 2007 : 185-186 – PORTER, 1913 – PRIESTLEY, 1985 : 184-185 – PRIESTLEY, 1990 : 13, 21 en 23 – PRIESTLEY, 1991 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 382-384 – SAVARY, 1748, II – VAN DALE, 2005 – WEBSTER, 1828.

<sup>125</sup> kettingsatijnbinding betekent dat een dominant satijnpatroon wordt gevormd op de kettinggarens, in tegenstelling tot inslagsatijnbinding, waarbij het dominante satijnpatroon wordt gevormd door de inslagen. Beide soorten bindingen geven dus een verschillend uitzicht aan de stof op voor- en achterkant, terwijl dubbelatijnbinding aan beide kanten een gelijk satijnpatroon vertoont. Hetzelfde principe geldt voor keperbindingen.

<sup>126</sup> Zie satijn : hoofdstuk 8.3.3.3.

bruikbaar was, zowel voor het vervaardigen van kledij als voor het bekleden van meubels.

De Franse werden vooral gefabriceerd in de omgeving van Lille en Roubaix, op weefgetouwen met vijf schachten. Bethune kocht ze doorgaans in Lille, maar slechts met mondjesmaat <sup>127</sup>. Er bestonden effen en gestreepte calmandes, en ook gebloemde al waren die minder courant. Bij het weven van deze laatste werd meestal zijde verwerkt, en soms wat geitenhaar, waardoor eigenlijk een wollen damast werd bekomen, dat bovendien vaak werd gebrocheerd <sup>128</sup>. Effen calmandes, ook wel "satijn calmandes" genoemd, werden vaak in het wit vervaardigd, om nadien desgewenst als stukgoed te worden geverfd in alle mogelijke kleuren. Daarom stuurde Bethune vaak kleurstalen mee met zijn bestelling. De zwarte kenden veel succes voor onderrokken. Ze werden erg gesloten geweven met dubbele stevig getwijnde kettingdraden en één inslagdraad, minder strak getwijnd en fijner ten overstaan van de kettingdraden, en bovendien nat en binnenste-buiten, omdat de stof door de kettingsatijnweefbinding anders te kwetsbaar was voor de wrijving van de spoel bij het inslaan. De bontgestreepte werden op dezelfde manier vervaardigd, maar meestal van minder hoogwaardige garens en altijd smaller in breedte, al waren er verder weinig standaarden wat betreft lengte of breedte.

De Engelse fabricaten waren volgens Meersschaut in de Gentse winkels doorgaans duurder dan de Franse. Dit lijkt aannemelijk, omdat ze uitsluitend werden vervaardigd met sterkgetwijnde kam- of sajjetgarens, maar m.i. was dit zeker géén wet van Meden en Perzen. De soort calmande speelde zoals bij alle stoffen de grootste rol. Bethune kocht er aanvankelijk enkele bij Vermoelen in Antwerpen, die ze uit Engeland invoerde maar zelf appreteerde <sup>129</sup>. Vervolgens liet hij ze liever inkopen door zijn commissionarissen in Londen <sup>130</sup>, of kocht hij er zelf in het terzake gespecialiseerde Norwich <sup>131</sup>. Daar legden men zich erg succesvol toe op de productie van gebloemde satijnen, alias "damast calmandes", inclusief puur zijden versies. Wanneer Bethune calmandes bij Giles bestelde, deed hij dat stevast op basis van ontvangen kleurstalen, wat meestal een maandenlange leveringstermijn vergde. Bovendien vroeg hij geregeld stalen van nieuwe modes in de gebloemde, omdat zijn klanten vonden dat de motieven niet snel genoeg varieerden <sup>132</sup>. Giles liet ook weten dat zijn beste fabrikant van "halffijne" calmandes er de brui aan gaf,

---

<sup>127</sup> Bij De Ronquier J.F. & frères – Lille : I.C. 340.7.14, I.C. 341.8.5, U.C. 33.2 en U.C. 33.3dd 5.12.1755 en 10.9.1756 – en éénmalig bij J.Bte Scheppers – Lille : U.C. 33.3 dd 21.5.1756.

<sup>128</sup> Brocheren : Wanneer een tekening niet enkel bekomen wordt tijdens het weven van de stof zelf, maar door met aparte kleine spoeltjes, lokaal, een extra figuur in te weven.

<sup>129</sup> Philippe Vermoelen – Antwerpen : U.C. 33.2 dd 6.5, 22.10 en 26.10.1751.

<sup>130</sup> Thomas Giles en diens opvolger Thomas Hudson.

<sup>131</sup> Kett, Wells & Peckover – Norwich : I.C. 341.12.14.

<sup>132</sup> Giles : U.C.33.2, voorjaar 1753, augustus 1757 en dd 9.11.1757.



omdat het voor hem geen "*constant employ*" meer was en hij er te weinig mee verdiende, waardoor de factor voortaan zou moeten sturen wat hij kon vinden <sup>133</sup>. Dit wijst erop dat er binnen deze soort stof óók een grote waaier kwaliteiten voorhanden moet zijn geweest. Volgens Roland de la Platière was dit gelinkt aan de keuze van de wol. (Frans-) Vlaamse wol, bijvoorbeeld, "*jaunies par le défaut de parcage*", was niet geschikt voor de fijnste, witste calmandes : enkel voor ecru calmandes, bestemd om ongekleurd te blijven, of om te verven in lichte kleuren, al leverde dat vooral voor de "*moyennes et inférieures*" de beste resultaten op. Engelse calmandes leenden zich volgens hem beter voor het verven in sterkere kleuren.

### 8.3.3.3 Satijn<sup>134</sup>

Deze naam doet in eerste instantie denken aan puur zijden stoffen, maar dekt een lading die veel breder is : nl alle stoffen geweven in satijnbinding. Dit is een onregelmatiger binding dan effen- of keperweefsels, die een glanzende en zeer soepele stof oplevert, op voorwaarde dat ketting- én inslaggaren even zwaar zijn, en in eenzelfde richting gesponnen en getwijnd. Alle satijnachtigen danken hun specifieke kwaliteiten echter bovenal aan het feit dat ze, doordat ze geweven worden op getouwen met minimaal vijf en maximaal dertien, doch veelal acht schachten, lange vlotliggende stukken ketting- of inslaggaren (*F. Flottés* – *E. Floats*) ongebonden laten. Meestal kiest men voor hetzij ketting-, hetzij inslagsatijn, zodat men een stof bekomt die glanst aan één zijde, en mat blijft aan de andere, maar zogenaamde "*double-faces*" (= aan beide zijden gelijk geweven en gelijk glanzend) zijn mogelijk. Satijnbindig weven is een duur procédé, want kan alleen een stevige stof opleveren wanneer een groot aantal draden worden gebruikt in beide richtingen. Het is bovendien vaak een delicaat weefsel want gevoelig voor wrijving en allerlei haperingen. Dat maakt van de meeste satijnen luxestoffjes, en dus niet het feit dat het stevast om zijden stoffen zou gaan.

In grote lijnen zijn er twee groepen satijnen, die men nog het best kan onderscheiden op basis van hun benamingen in het Frans en het Engels. Vooreerst een groep satijnen (*F. Satin* – *E. Satin*) die alle stoffen bevat, vervaardigd met filamentgarens (= vroeger zijde, vandaag ook kunst- en synthetische garens) of garens gesponnen met fijne langvezelige kamwol. Bij deze stoffen domineert altijd kettingsatijnbinding, waarbij een fijne maar sterke ketting wordt gecombineerd met een meer verborgen, doch enigszins vettige inslag. Tot deze groep behoren in eerste instantie de oorspronkelijk zijden stoffen, die

---

<sup>133</sup> Giles – London I.C. 341.10.18 dd 29.7.1760 en 21.4.1761 + 24.12.1762 : reactie op klacht van Bethune ivm de mindere kwaliteit sinds de "oude meester" gestopt was.

<sup>134</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 244 – BAYON, 1996 – DEVRIESE, s.d. – DIDEROT, 1751-1772 : 1699 en 14686-9 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 342-348 – KERRIDGE, 1985 : 46-48 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 339-342 – PRIESTLEY, 1990 : 13 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930.

de oude Grieken en Romeinen reeds wisten te waarderen. Uitgevonden door de Chinezen, werden ze vanaf de 12<sup>e</sup> eeuw volop nagemaakt in Italië<sup>135</sup>, van waaruit de productie zich verder verspreidde : eerst naar Frankrijk met als centrum Lyon, nadien Engeland waar vanaf de 14<sup>e</sup>-15<sup>e</sup> eeuw de wevers van de Londense wijk Spitalfields zich hierop gingen toeleggen. Er bestonden zowel zware als lichtere puur zijden satijnen, en ze kwamen in de handel in effen vorm, gefaçonneerd, gebloemd, en zelfs gebrocheerd. Ze vormden bovendien een ideale ondergrond om op te borduren. Brugge creëerde op dat vlak een eigen versie satijnen : de "kaffa" (*F. Caffa(rd)* - *E. Caffa* ), met een inslag van vlas op een zijden ketting.

**Figuur 26** Satijnen uit Norwich



Bron : Norwich pattern book ca 1785. Winterthur Museum Library (MONTGOMERY, 2007 : D-73).

Aanvankelijk in Lille, maar nadien ook in het Engelse Norwich maakte men die satijnen na in zuivere kamwol. Het zijn deze glanzende "*satins*" die Bethune veelvuldig inkocht, ter plekke bij Scott of bij Kett, Wells & Peckover, of die hij bestelde bij Giles of diens opvolger Hudson in London (zie figuur 26). Het lijkt dan ook bizar dat Bethunes klanten géén "satijnen" bestelden. Maar dit was slechts te wijten aan het feit dat ze deze Engelse

<sup>135</sup> Waar de Chinezen hun satijnen maakten met gebruik van veel olie, wat de stoffen extra glanzend maakte, verminderden de Italianen de hoeveelheid olie omdat daar teveel stof bleef inplakken.

satijnen gelijkstelden aan calmandes. Er was immers geen merkbaar verschil in uitzicht, al was dat er wél technisch gezien. Waar échte satijnen in beide richtingen zeer veel draden gebruikten, was het aantal kettingdraden die men verwerkte bij calmandes minder groot, maar ze waren dubbel én getorst. In Norwich werd ook een "*reverse satin*" geweven onder de naam "*russell*" (< Rijsel). Dat was een geribbelde satijn, waarbij de inslag domineerde en waarvan er brede op  $\frac{3}{4}$  yard en smallere bestonden, in zuivere kamwol of met een kamwollen inslag op een zijden ketting. Net zoals bij hun zijden tegenhangers en bij calmandes, waren gebloemde wolsatijnen en russells, zwaar gefigureerd met damasteffecten, bijzonder populair. Die "damast-satijnen" werden in Norwich vaak "*durants*" genoemd. Tenslotte werden ook de zeer fijne kamwollen versies van satijnbinding-geweven "*lastings*" die gebruikt werden voor damesschoenen, "*satin*" genoemd <sup>136</sup>.

Daarnaast was en is er ook een groep satijnen (*F. Satinette, satinade* - *E. Sateen, satinet*) waartoe alle minderwaardige versies van satijn behoren - vervaardigd uit katoen, kort-vezelige kam- of kaardwol, minderwaardige zijde of mengelingen daarvan – en imitaties zoals nepsatijn : een héét gekalenderd stofje van onduidelijke samenstelling, dat zijn glans verloor bij het wassen. Men gebruikte voor het weven hiervan zelden meer dan vijf schachten, en haast onveranderlijk werkte men in inslagsatijnbinding. Voor het overige werden dezelfde technieken gebruikt als bij echt satijn. Aanvankelijk overheersten wollen imitaties, maar naar het einde van de 18<sup>e</sup> eeuw toe, ruimden die meer en meer baan voor katoenen namaak. Zodoende ging zowel "*satinet*" als "*sateen*" al snel quasi synoniem staan voor "katoensatijn". Waar wij op het continent al deze stoffen "*satinet(te)*" noemden, maakten de Engelsen doorgaans nog een waarde-onderscheid tussen "*satinet*" en "*sateen*". Werden de laatste er nog aanzien als een eervolle namaakpoging in wol of katoen, dan gebruikten zij "*satinet*" bijna als een scheldwoord voor elke inferieure mengstof in satijnbinding.

### 8.3.4 Saaïen en serges

#### 8.3.4.1 Burat, borat, boura(t) (*F. Burat(e)* - *E. borato, boratti of buratti*)<sup>137</sup>

De "burat", "borat" of "boura", al dan niet met een "t", wordt vaak begrijpelijkerwijs doch onterecht in textielbronnen verward met de "bourrat" of "bourras", een grove wollen serge met twee gelijke kanten, die zich laat vereenzelvigen met de ouderwetse

<sup>136</sup> Zie perpetuaan : hoofdstuk 8.3.2.8.

<sup>137</sup> BAYON, 1996 – D.A.F., 1765 – DIDEROT, 1751-1772 : 9.195 – DUPIN, 1854 : 168 – FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 168-169 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 101-102, 112-113 en 186 – KERRIDGE, 1985 : 76 – MOLA, 2000 – MONTGOMERY, 2007 : 158 en 175 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 371 – SAVARY, 1748, I – TREVoux, 1752 – VAN DALE, 2005.

baai (*F. bure*). In werkelijkheid was de "burat" een "*étamine buratée*" : een lichtjes gevulde etamine en één van de specialiteiten van Reims. In haar vroegste versie hield ze het midden tussen een dikke etamine en een baai (*F. bure*), maar naarmate de tijden verstrekten, was ze geëvolueerd naar een klassevolle stof, wat forser dan een voile en geweven op een smalle breedte van slechts een halve el.

Bethune kocht enkele buratten in Reims <sup>138</sup> en liet uit een partij aangeslagen Engelse stoffen een lot ongeverfde "*bouras blancs uni*" opkopen door Vandecasteele, een handelaar in Dunkerque <sup>139</sup>. Hij beschouwde ze als kamelotten. Maar in feite was het eerder een "*éttoffe sur étaim*" of semi-etamine : net zoals een gewone etamine effenbindig geweven, dus met twee gelijke kanten, maar soms wél met bijna onzichtbare kleine ruitjes gefaçonneerd. Ze werd in principe gemaakt van kamwol, doch met een losser gesponnen kamwollen, kaardgaren of andere harige inslag op een sterkgetwijnde kamwollen, (bourette)zijden (of kamwol gemengd met zijde) ketting. Vandaar de vele verschillende variëteiten en kwaliteiten. De variante met een sajietwollen inslag op een bourettezijden schering werd tamelijk veel in Norwich (Norfolk) nagemaakt op een redelijker breedte en verkocht als alternatief voor bombazijn. Savary meende te weten dat deze erg fijne versie, doorgaans slechts voorhanden in het zwart, in Lille, Roubaix en Tourcoing werd gefabriceerd onder de naam "*Moncahiard*". Een grovere versie daarvan, met een inslag van ruwere wol, stond bekend als "buratine" (*F. Buratine - E. barrateen, barratine, buratin*) en werd meestal steviger gekalanderd.

#### 8.3.4.2 Dauphines<sup>140</sup>

Bethune ging niet vaak in op het Reimse aanbod drogetten, maar kocht er wél zogenaamde "dauphines" <sup>141</sup>. Aanvankelijk sloeg die naam op bepaalde soorten kostbare zijden "*droguets liserés*", veelal met een florale figuratie op een achtergrond van strepen, die in de betere kringen zouden zijn gelanceerd door één of andere Franse dauphin. Tegen de tijd van Bethune maakte men volgens Diderot quasi geen zijden dauphines van die aard meer, behalve dan in Lyon dat tot het einde van het Ancien Régime gespecialiseerd bleef in het vervaardigen van dergelijke "*dauphines de soie façonnées*" voor hof- en ceremoniekledij. De halfwol-halfzijden gestreepte dauphines, een specialiteit van Amiens, en andere zwaargefaçonneerde "*dauphines impériales*" waren toen ook al in de vergeethoek gesukkeld.

---

<sup>138</sup> J.Bte Dusautoy – Reims : I.C. 340.11.6 en I.C. 341.14.12-13-14.

<sup>139</sup> Zie factuur dd 26.11.1762 in C. 31.1.2 Folio 260-261.

<sup>140</sup> D.A.F., 1765 – TRÉVOUX, 1752 – DIDEROT, 1751-1772 : 9.195-196 – FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 170 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 164 – SAVARY, 1748, II.

<sup>141</sup> Bij J.Bte Dusautoy, Hurtault N. en Hurtault les Frères – Reims.

In zowel Reims als Amiens maakte men in de 18<sup>e</sup> eeuw een onderscheid tussen droget en dauphine op een totaal andere basis, want bij de nieuwe dauphines kwam helemaal géén zijde meer te pas. In Reims waren deze moderne directe afleidingen van traditionele etamines aan een ware zegetocht bezig, want omstreeks 1741 werden reeds 1400 van de ca 4000 getouwen in de stad en omgeving integraal gebruikt voor het vervaardigen van dauphines. De eenvoudigste wollen versies noemde men "*Espagnolettes de Reims*". Ze werden effenbindig geweven op twee-schachtsgetouwen met een nauwelijks getwijnde inslag van enigszins vettige Segoviaanse kaardwol op een fijne ketting van "*étain*" (=fijne sterkgetwijnde kamwol), zodat het vollere stofjes waren dan de feitelijke drogetten die Savary beschreef. Meestal kwamen ze ongeverfd op de markt, waarna de handelaar die ze kocht ze nog moest laten kleuren of bleken en afwerken. Maar tegen de tijd van Bethune werd er ook vaak met ongelijkmatig gekleurde ketting- en/of inslagdraden gewerkt, waardoor men onder Reimse dauphines vooral "gechineerde" of "gejaspeerde"<sup>142</sup> drogetten ging verstaan. Deze nieuwe trend zou volgens eigentijdse bronnen in Reims zijn geïntroduceerd door een wever uit de Dauphiné. Het blijkt bovendien grotendeels een mode-snufje te zijn geweest, want van de 1400 getouwen die zich omstreeks 1741 toeleegden op het vervaardigen van dauphines, bleven er tegen 1764 slechts 320 over. Feit is ook dat het om een exclusief Franse stof ging, want de soort wordt in geen enkele Angelsaksische bron vermeld, met uitzondering van de best bekende nieuwe Engelse saai "*twistered worsted say*", die min of meer eenzelfde samenstelling lijkt te dekken (KERRIDGE, 1985 : 56).

#### 8.3.4.3 Espagnolet (*F. Espagnolette*)<sup>143</sup>

Fijne wollen flanellen stof, van kamwollen ketting en kaardwollen inslag, meestal keperbindig maar soms ook niet, die volgens Trévoux 's winters werd gebruikt voor het

---

<sup>142</sup> Chineren vs Jasperen : Het procédé van "chineren" bestaat erin dat bij het weven draden worden gebruikt die hetzij werden geverfd of bedrukt in een bepaald kleurenpatroon, hetzij samengesteld uit ongelijk gekleurde vezels of vezels van uiteenlopend materiaal dat bij het achterafverven verschillend op verf reageert. In beide gevallen krijgt men een effenkleurige stof mét kleurschakeringen, waarbij de "tekening" steeds arbitrair is, maar in het eerste geval meer uitgesproken dan in het tweede. Volgens Diderot betekende het in zijn tijd de combinatie van de twee, nl. dat men voorgeverfde vezels uitzocht en dermate planmatig mengde vooraleer ze samen te spinnen tot ongelijk gekleurde draden, zodat er grotere of kleinere tekeningen werden bekomen bij het weven van de stof. In het 18<sup>e</sup> eeuwse Frankrijk noemde men dit type stof in de volksmond eerder "*flambé*". Savary noemde het procédé "jasperen", omdat die draden z.i. bij het weven een duidelijke "*jaspure*" gaven, zoals het gemarmerd effect van de jaspis-edelsteen. Maar "jasperen" wil in het technisch textieljargon meestal zeggen dat men weeft met garens, getwijnd van twee of meer draden van verschillende, duidelijk contrasterende kleuren, materialen of diktes. Gejaspeerde stoffen zijn dus veeleer "gespikkelde" stoffen. (BAYON, 1996 – D.A.F., 1765 – DIDEROT, 1751-1772 : 3.339 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 139 & 223-224 – MONTGOMERY, 2007 : 200 – SAVARY, 1748, II).

<sup>143</sup> BECCHIA, 2004/2 : Fig. 5 – DIDEROT, 1751-1772 : 5.953-954 en 9.196 – FAUVE-CHAMOUX, 2001: 170 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 184 – MONTGOMERY, 2007 : 350 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005.

vervaardigen van "*jupons et camisoles*". De stof was nauw verwant aan drogetten, maar waar deze laatste ook in mengelingen met andere garens voorkwamen, werd een espagnolet altijd gemaakt van zuivere en in de regel Spaanse wol. Vandaar trouwens de naam.

In de Angelsaksische wereld blijkt de espagnolet compleet onbekend, al maakte ze misschien deel uit van het gamma "Spaanse lakens" (*E. Spanish cloth*) dat in het westen van Engeland van deels Spaanse wol werd vervaardigd voor export naar de Amerikaanse kolonieën. In Frankrijk daarentegen bestonden er diverse soorten van en werden ze op verschillende plaatsen gefabriceerd. Zo produceerde Reims een effenbindige versie, die een wijdverbreide reputatie genoot. Officieel behoorde ze echter tot de groep van de "dauphines", die daar vanaf de 17<sup>e</sup> eeuw meer en meer de traditionele etamines vervingen. In Rouen en het nabijgelegen Darnatal maakte men een uitgebreider aanbod : zowel effen- als keperbindig, gevold, opgeruwd aan één maar soms ook aan beide kanten, en dit in drie kwaliteiten : erg fijne in Spaanse wol, een tussensoort in Spaanse wol vermengd met lokale wol, en een grove volledig in lokale wol. Ze werden allemaal in ecru geweven en pas nadien als stukgoed in verschillende kleuren geverfd of anderszins geappreteerd. Maar ook in Châlons-en-Champagne werden volledig wollen keperdrogetten geweven die men espagnolettes noemde. Men vond ze iets hebben van de serges de Nîmes, al kon men ze net zo goed catalogeren als ongefriseerde ratines. Verder noemden eigentijdse bronnen nog fabrieken in Beauvais, waar men Spaanse, maar ook de allerfijnste Franse of lokale wol gebruikte voor de inslag. Vermoedelijk gaat de "spagnolet" - een aan beide zijden geruwd flanel in keperbinding - die in onze contreien succes kende als een ideale molton voor reisdekens, terug op één van deze soorten.

Bethune kreeg in 1758 twee stukken espagnolettes toegestuurd door de gebroeders Hurtault van Reims, maar omdat hij "*espagnolettes croisées*" had besteld, meldden zij erbij dat het *fabricages de Rouen* waren, gezien ze in Reims géén keperversies hadden. Toen Bethune een paar jaar later opnieuw enkele stukken nodig had, bestelde hij ze rechtstreeks bij Pontus, vanwie Hurtault zijn vorige had ingetrokken. De man ging akkoord om ze nog aan dezelfde prijs te laten maar vroeg wel op welke manier Bethune ze gebleekt wilde. De klandizie van Van Dale bij F.J.Selles in Rouen, bleef beperkt tot een vier-tal aangekochte stukken in 1747 <sup>144</sup>.

---

<sup>144</sup> Gebroeders Hurtault – Reims : I.C. 340.11.9 dd. 18.8.1758 – Pontus – Rouen : I.C. 341.14.30 – F.J. Selles, Rouen : C.31.4.2.

#### 8.3.4.4 Etamine (*F. é(s)tamine* – *E. estamene*)<sup>145</sup>

De naam "etamine" zou ethymologisch teruggaan op de Latijnse term voor draad : "*stamen*", en aanvankelijk slechts aangewend zijn voor een weinig gesloten stof uit haar, zijde of vlas, die gebruikt werd als zeef (*F. Tamis*). Wij kenden deze zeefdoek als "stamijn", die al snel een eigen leven ging leiden, ver van de historische stof waarover we het hier hebben. Want, naarmate er in Frankrijk betere versies etamine werden ontwikkeld in stammetgaren, begon de stof aan haar feitelijke carrière en in haar kielzog sleepte ze de wat zwaardere "*tamise*" mee. Het originele concept werd door emigranten in Engeland geïntroduceerd, waar de namen dermate werden verbasterd dat men eindigde met een reeks benamingen : "*stamin*", "*stammet*", "*stammel*", "*tamine*", "*tammy*" en "*tammet*", waarvan zelfs de tijdgenoten na verloop van tijd niet goed meer wisten waarvoor ze precies stonden. Enkel de "*stammel*", die stevast als goedkoop, rood en bestemd voor ondergoed werd beschreven, lijkt er een specifieke soort te hebben uitgemaakt binnen de groep van feitelijke etamines.

Oorspronkelijk stond de term "etamine" voor een "*étoffe à deux étaims*", tzt gemaakt met zowel een ketting als een inslag van stammetgaren, waarbij de kettingdraad in dezelfde richting doch enkel een beetje steviger was getwijnd dan het inslaggaren. Omdat deze stof effenbindig werd geweven, verkreeg men zo een soort wollen toile : een weinig gesloten, gladde stof waaruit géén haartje uitstak, bovendien erg fijn en licht, en door het gebruik van gelijkgetorste garens uit zichzelf glanzend. Een extreem fijne, semi-transparante etamine werd een "*voile*" genoemd. Werde een etamine daarentegen wat méér gesloten geweven – vb door dubbele getorste ketting- en inslaggarens te gebruiken – en bovendien glanzend geappreteerd, dan sprak men van een "*tamise*" (*E. Tammy*). De beste tammies waren in de 18<sup>e</sup> eeuw van Engelse makelij, omdat zij betere methoden kenden om zowel de kamwol te spinnen als de geweven stoffen te appreteren. Een "*du-roi*" (*E. Duroy*) was min of meer hetzelfde maar nog steviger en zwaarder. Beide werden op meerdere plaatsen in Frankrijk en Engeland ongeverfd geweven en pas als weefsel gekleurd, maar soms verschillend geappreteerd. Zo glansden de Londense erg, maar waren die van Exeter eerder mat. De Engelse "*durance*" was glad geweven, even stevig als een duroy, maar fijner dan een tammy en extra geplaceerd.

Volgens Roland de la Platière kon men de eindeloos vele soorten Franse etamines grosso modo indelen in drie groepen, elk nog onder te verdelen in diverse genres : de traditio-

---

<sup>145</sup> BAYON, 1996 – BECK, 1882 – COX, 2007 – D.A.F., 1765 – DIDEROT, 1751-1772 : 6,14 en 9,195-196 – DUPIN, 1854 : 167 – FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 168-171 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 186, 237 en 371 – KERRIDGE, 1985 : 53,67 en 110 – LEECH, 1999 – LINTHICUM, 1936 : 90 – MONTGOMERY, 2007 : 229-230, 235, 351 en 360-361 – PRIESTLEY, 1990 : 13 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 367-373 – SAVARY, 1748, II – TREVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

nele etamines van Reims, die van Le Mans, en tenslotte alle etamines waarin zijde was verwerkt. De Reimse waren gemaakt van de beste Franse zuivere kamwol (Champagne, Berry,...), zij het in verschillende graden van fijnte en meer of minder gesloten geweven. Aanvankelijk enkel in ecru, maar later ook gebloemd ("*Blancs à fleurs*"), geverfd, met strepen, geruit en zelfs gecombineerd verkrijgbaar. Ze werden ondermeer gebruikt voor het voeren van herenmantels en in het zwart voor dameskledij. Reims maakte ook de mooiste voiles en tamises. In Le Mans produceerde men de simpelst mogelijke versie : 1/1-bindig met natte inslag van niet-ontvette ongekleurde Franse wol geweven op getouwen met twee schachten, en pas in stukgoed ontvet (zonder te vollen) en geverfd. Maar deze "*étamines du Mans*" werden wel erg geapprecieerd want waren "*d'un excellent usage*". Een andere specialiteit van Le Mans was de "*étamine camelotée*" – ook "*étamine double*" genaamd – die een grovere korrel had, "*gros grain*" of "*petit grain*", gegeerd was bij geestelijken en erg geleeke op kamelot.

In andere centra in Frankrijk, Amiens op kop, en ook in Brussel werden etamines gemaakt van de beste Franse kamwol, zuiver gebruikt voor de inslag, doch vermengd met een zijden organsin uit Piemonte voor de ketting. Verfde men die kettinggarens vóór het mengen, dan kon men gelijke kleuren uitkiezen en verkreeg men "*etamines unies*" of "*etamines simples*", nog onder te verdelen in "*fines*", "*demi-fines*" of "*communes*", en ook verkrijgbaar met strepen of ruiten, en gebrocheerd met kleine bloemmotiefjes. Verfde men de kettinggarens slechts na het mengen of werden de stoffen als stukgoed geverfd, dan kon de zijdedraad anders kleuren dan de wollen, en sprak men van "*etamines flambées*" of "*etamines chinées*". Werd de wol voor de ketting echter éérs geverfd en dan pas gedubbeld met een zijdedraad van een ándere kleur, verkreeg men feitelijke gejaspeerde stoffen : "*étamines jaspées*". Dubbelde men de forsgetwijnde kamwollen ketting met meerdere losser gesponnen zijden draden van een andere kleur, om door te weven met een even fijne wollen inslag als de wollen basisdraad van de ketting, verkreeg men niet alleen een stof die gejaspeerd was, maar door de hoeveelheid zijde ook méér glansde. Ze stonden bekend als "*etamines virées*", naargelang hun torsing "*simple*" of "*double virées*", eventueel nog gevolgd door een mysterieus bijkomend kenmerk "*bouchon*". Een "*virée 2-soies*" of "*3-soies*" werd verwijzend naar de originele plaats van herkomst meestal "*Alençon*" genoemd. Die losser gesponnen zijde lag vaak bovenóp de wollen ondergrond, wanneer ze samengetwijnd was met een strak getorste wollen basisketting. Men noemde die stoffen, evenals een tegenhanger waarin de zijde vervangen was door linnen : "*crepon*". Met méérdere zijden virées werden deze crepons óók alençons genoemd. Liet men de wollen basisdraad voor de ketting volledig weg en werkte men met een dubbele zijden organsin, stevig samengetwijnd, in combinatie met een fijne ongeverfde kamwollen inslag of wol van een afwijkende kleur van de zijden ketting, dan verkreeg men een erg glanzende, maar fijne en gladde "*étamine-en-soie*" die men doorgaans nog extra liet kalandreren tot een "*étamine glacée*". Dit was één van de meest gereputeerde



specialiteiten van Amiens. Hier werden ook de beste durois gemaakt en voiles en tami-ses in wol gemengd met zijde. Al deze halfzijden versies werden doorgaans geweven op een smalle breedte van nauwelijks een halve Franse el <sup>146</sup>.

Er bestonden ook erg fijne etamines die gekeperd werden geweven. Savary noemde ze "*serges rasés à deux étaims*", want het waren serges en dus oneigenlijke etamines die buiten het normale toileconcept vielen. De volledig zijden etamines die in Avignon en Lyon werden geweven, waren eerder gladde crêpes dan feitelijke etamines. En de zogenaamde "*etamines foulées*", ook bekend als "*étamines royales*", waren zo goed als een contradictio in terminis, want ze werden niet alleen vaak gemaakt met een inslag van kaardwol, maar bovendien gevold. Tot deze groep mogen ook de "*étamines buratées*" worden gerekend, die eveneens in diverse mengelingen werden gemaakt, maar iets lichter gevold. Beide waren hooguit stoffen op stammetgaren en dus semi-etamines.

Hoewel Bethune geen schriftelijke bestellingen binnenkreeg voor etamine, bestelde hij er toch regelmatig enkele stukken van in Lille <sup>147</sup>, waarbij er uitdrukkelijk sprake was van "*étamine du Mans*". Toen Fréart Lejeune & co uit Le Mans er hem aanbood, antwoordde hij dat hij dat erg weinig verkocht en het de moeite niet vond deze fabricaten rechtstreeks uit Le Mans in te trekken <sup>148</sup>. En ook Guillier uit Nogent-le-Rotrou, een stadje niet zo heel ver van Le Mans, wachtte blijkbaar tevergeefs op een "proefbestelling van zwarte etamine" welke Bethune hem had beloofd <sup>149</sup>. Wellicht kocht hij ze dus liever bij een vertrouwde commissionaris in Lille dan bij onbekenden in de regio zelf. Etamines *fabricage de Reims* kocht hij wel aan de bron, nl. bij Nicolas Hurtault en J.Bte Dusautoy. En bij de broers Hurtault kocht hij ook gebloemde <sup>150</sup>. In Amiens ging hij slechts éénmalig in op een aanbod "*étamine du Mans*" van E.Quignon : hij liet hem enkele stukken bezorgen om de kwaliteit te zien, maar vond ze te grof en te licht voor hun prijs <sup>151</sup>. Van Dale had in het begin van de veertiger jaren enkele "*virées bouchons*", "*crepons*" en "*alençons*" gekocht bij diezelfde leverancier en bestelde nadien bij een collega van hem sporadisch enkele stukken zwarte etamine, die hij bestemde voor priesterkleding <sup>152</sup>, maar Bethune zelf volgde de fabricaten van Amiens blijkbaar niet meer.

---

<sup>146</sup> Franse el = 118,8 cm, dus een halve = 59,4 cm.

<sup>147</sup> Cabot N. : I.C. 340.7.10 - De Ronquier J.F. & Frères : I.C. 340.7.14, I.C. 341.8.5 en U.C. 33.2 - en één stuk bij M. Deghaviot : I.C. 341.8.8.

<sup>148</sup> Fréart Lejeune & co - Le Mans : U.C. 33.3 dd 17.9.1757 en 2.5.1758 & I.C. 340.6.60.

<sup>149</sup> Guillier - Nogent-le-Rotrou : I.C. 340.10.8 dd 24.2.1755.

<sup>150</sup> N. Hurtault - Reims : I.C.340.11.10 - U.C. 33.2 en 33.3 - Les Frères Hurtault - Reims : U.C. 33.3 - J.Bte Dusautoy : I.C. 340.11.6 - I.C. 341.14.12 en U.C. 33.2.

<sup>151</sup> Eloy Quignon - Amiens : U.C. 33.2 dd 4.5 en 29.5.1754.

<sup>152</sup> Eloy Quignon - Amiens : C.31.4.2. - Charles Miné - Amiens : U.C.33.2 en C.31.4.2.

#### 8.3.4.5 Saai, voersaai (*F. Saie – E. Say*)<sup>153</sup>

Lichte, los geweven, tweezijdig gekeperde wollen serge, meestal vervaardigd uit zuiver langharig kamgaren of sajét, die in de plattelandsbuurt van het Vlaamse stadje Hondschote werd ontwikkeld om de concurrentie met de grote Middeleeuwse draperiesteden aan te gaan. Rond 1568 waarmerkte het stadje jaarlijks niet minder dan 100.000 stukken. Van daaruit blies de saai menig zieltogend draperiecentrum nieuw leven in en trok ze samen met de baai en de fustein de Nieuwe Draperie op gang.

Traditionele saaïen vielen enkel van gewone serges te onderscheiden doordat ze in 2/2-keper werden geweven met één enkele inslagdraad op een ketting van twee à drie dooreengevlochten draden, terwijl serges door de band slechts één onopvallende ketting hadden. Ze werden bovendien aanvankelijk slechts ontvet en niet gevold. Maar tegen de 18<sup>e</sup> eeuw werden in alle ons omringende landen op diverse locaties saaïen in erg uiteenlopende varianten gemaakt, waaronder lichtjes gevolve sajétexemplaren en zelfs deels zijden versies. Men gaf ze namen als "heeresaaï", "vrouwesaaï", "erminnesaaï" of "prinsesaaï" om de kwaliteiten en variëteiten uit elkaar te houden. De laatste, alias "zijdesaaï" of "sagatee", was daaronder één van de mooiste. De al dan niet met wat zijde gemengde saaïversie van de "prunella"-kamelot, geweven in een 2/1-keper, één van de populairste. In Norwich werden veel "*changeables*" gemaakt, "*cameleons*" en "*jaspés*", met een sajét-inslag op een zijde-sajét ketting van uiteenlopende kleuren <sup>154</sup>. Door het afstappen van het oorspronkelijke onderscheiden kenmerk, werden op het continent de termen saai en serge dan ook gewillig door elkaar gebruikt, naargelang men focuste op de weefbinding dan wel op de gebruikte grondstof. Zo werden alle stoffen gemaakt van (deels) kamgaren of sajét, van calmande en kamelot tot droget en chalon, in de volksmond onder de noemer "saai" gevat.

In Holland vormden saaïen de basis van de lichte lakenindustrie van Leiden. In Ieper werd uitsluitend sajétgaren gebruikt en werden de saaïen kortgeschoren voor gebruik als voeringstof of voor ameublement. Ook Brugge ontwikkelde een aanzienlijke sayetterie en specialiseerde zich in zwarte saaïen. Het prinsbisdom Luik stond bekend voor rode saaïen, maar maakte er ook in andere kleuren zoals bruin, zwart, blauw en groen. Het waren gedrapeerde saaïen, met een kaardwollen inslag, opgeruwd en geschoren. Ter plekke noemde men ze "*Serges de Liège*" of "*serges 5/4*", verwijzend naar hun breedte, en

---

<sup>153</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 244 – COORNAERT, 1930 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 14500 en 14734 – DOEDENS, 2002 – EVERAERT, 1973 : 245-246 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 335 en 349-350 – HENAUX, 1857 : 109 – HOSKINS, 1935 : 39 – KERRIDGE, 1985 : 6-7, 60, 88 en 111-112 – LEECH, 1999 – LINTHICUM, 1936 : 87-88 – MEERSSCHAUT, 1997 : 175 – MONTGOMERY, 2007 : 145-147 en 342-343 – PRIESTLEY, 1990 : 13 – SAVARY, 1748, III – VAN HOYTEMA, 1930 – VERMAUT, 1974 : 119-141.

<sup>154</sup> Zie taft : hoofdstuk 8.3.7.9. en glacé : hoofdstuk 8.3.5.3.

ze waren bijzonder in trek wegens goedkoper dan die van Leiden. Maar naast deze klassieke voersaaien, maakte men in Liège ook "faille-serges" of "*serges de faille*" : een kettingribsbindige kamwollen serge, die men bekwam door een gewone saai met een dikker inslag te weven, zodat de normale accentuering van de ketting vervangen werd door een accentuering van de inslag. Die stoffen kregen daarom in onze contreien, zoals de gelijkaardige kamelotten, nogal eens de naam "greinen". Ze hadden meestal een breedte van 7/4 el, maar uit de facturen van Vermoelen en Waonry blijkt dat ze ook geweven werden op respectievelijk 6/4 en 7/8 el breedte <sup>155</sup>.

In Frans Vlaanderen, Artesië en Picardië groeide op basis van de saai een compleet aparte sayetterie-industrie uit, waarbij Lille gedrapeerde maakte vergelijkbaar met die van Liège, en Arras een saai met een sajete-stammetketting en een kaardwollen inslag, onopgeruwd en vleugloos, bekend als "ras". Tourcoing maakte de fijnste in sajete-garen van Segoviaanse of Engelse kwaliteitswol, terwijl Amiens een versie had van sajete op een zijden ketting. Artesische centra gebruikten daarentegen doorgaans goedkope lokale wol. Elders in Frankrijk werden equivalenten gemaakt in de diverse sergetterien. De meeste produceerden erg lichte exemplaren, verwant aan de "*serge de Caen*", waar sommige religieuze orden hun habijten van maakten en "*les gens du monde*" hemden en voeringen voor hun kostuums. In het groen werden ze gebruikt voor schorten, dekkleden en bedgordijnen.

In Engeland waren de "*Hondschoote says*" alias "*Hounscots*" of "*anascotes*" aan hun opmars begonnen vanuit Sudbury (Suffolk), vanwaaruit ze veel voor rouwkledij in het zwart werden geëxporteerd. Ze gingen er hand in hand met de "*shalloons*", waarvan ze enkel verschilden door het gebruik van zwaardere garens voor ketting en inslag en wol van een superieure kwaliteit. In het naburige Colchester (Essex) produceerde men gevolve saaien van sajete voor de ketting en kaardwol voor de inslag, die inmiddels tot in Kidderminster (Worcestershire) werden nagebootst. Het Woodland (Essex & Suffolk) was ook de regio die met ingang van de 17<sup>e</sup> eeuw bekend raakte voor haar specifieke karsaaisaaien : gevolve saaien met een dubbele ketting en een inslag van kamlingen, ontvet, heetgeperst als karsaai, en zowel in het wit, gemengd als in stuk gekleurd verkocht. Maar het was vooral dé serge-regio bij uitstek, Devon, die saaien bij de vleet op de markt bracht. Trekpaard bij uitstek waren er de zogenaamde "*long ells*" met een kaardwollen inslag op een kamwollen ketting met een breedte van één Engelse el (= 114,3 cm) : een "lange" el in vergelijking met de korte Vlaamse. Onder de Devonshire serges genoten

---

<sup>155</sup> P. Vermoelen – Antwerpen : I.C. 340.2.15 – Veuve J. Waonry – Liège : I.C. 340.6.66 en 341.7.52. Volgens DOURSTHER, 1840 : 37 was de el van Liège = 65,6 cm. Dan was 7/4 = 114,8 cm, 6/4 = 98,4 cm en 7/8 = 57,4 cm.

evenwel de gecombineerd zijde-sajetten "*sagathée*" van Taunton en Tiverton de beste reputatie.

Op een kleine hoeveelheid geleverde "*serges à doubler*" of "*serges blanches*" op een 5/4 breedte na die hij kocht in Lille, bestelde Bethune zijn saaien het liefst in Engeland en vooral in het Luikse <sup>156</sup>. In Devonshire vroeg hij dan meestal "vrouweserges" of "princeserges", maar door de bank verkoos hij de "Luikse saai" omdat die een beetje breder was. Hoewel zijn klanten dat in hun brieven nooit bestelden, kocht hij in Liège, Mortroux en Antwerpen ook regelmatig "faille-saaien" <sup>157</sup>, maar weinig in vergelijking met voersaaien 5/4 en bovendien mettertijd steeds minder. Wellicht klopt het dus dat ze, zoals Henaux beweerde, tegen het einde van de 18<sup>e</sup> eeuw volledig uit de mode waren. Zowel de Engelse als de Luikse saaien in kwestie waren soorten "voersaai" die Bethune doorgaans ongekleurd aankocht. Wanneer nodig liet hij ze verven : de Engelse meestal bij Demey in Brugge, de Luikse eerder bij Cornet in Antwerpen.

#### 8.3.4.6 Serge, sarge<sup>158</sup>

Elke wollen, katoenen of zijden stof, evenals mengelingen daarvan, geweven in keperbinding, is in wezen een serge. Omdat het keperspel eindeloos kon worden gevarieerd, werden serges dan ook veelal - in tegenstelling tot lakens waarbij vooral het garensel belangrijk werd geacht - geëvalueerd op hun weefbinding. De complexiteit van die kepers lag aan de basis van de kenmerkende smalle breedte van veel sergestoffen, omdat brede weefgetouwen slechts linnen- en simpele keperbindingen aankonden.

Maar meer in het bijzonder dacht men bij serges normaliter aan (deels kam-) wollen keperstoffen, waarvan de inslag even dik maar minder glad en dus hariger was dan de ketting, en bij uitbreiding zelfs aan dekens van dit weefsel. In de loop der tijden echter werden de kenmerken ervan in de verschillende productiecentra dermate gewijzigd dat er tegen de 18<sup>e</sup> eeuw serges bestonden in alle mogelijke varianten en in een brede waaier van prijsklassen. Het was toen één van de meest verkochte stoffen op de textielmarkt. De diverse soorten konden er als "serges" door het leven gaan, onderscheiden volgens productiecentrum zoals "*Serges de Caen*", "*Serges de Châlons*", "*Serges de Londres*", "*Serges*

---

<sup>156</sup> Lille : De Ronquier Frères, Flament & Duquesne, E.L. Bossaert – Engeland : Peard in Tiverton en A. Kennaway in Exeter – Luik : Delvaux M., Waonry J., La Haye en Hansoul C.S. (Mortroux).

<sup>157</sup> Mortroux : Hansoul – Liège : Waonry en Sandre L. – Antwerpen : Vermoelen en Cornet M.G. en La Haye uit Liège liet er prijzen van weten.

<sup>158</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 228, 244-245 – BECCHIA, 2002 – COX, 2007 – DEWHIRST, 1974 – DIDEROT, 1751-1772 : 9195-96 en 1584-1585 – GANIAGE, 1989 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 133, 166, 353-355 – HEATON, 1920 – HOSKINS, 1935 – KEIGHLEY, 1879 – KERRIDGE, 1985 : 7, 11, 58, 61, 63, 65-66, 88 en 115-116 – LEECH, 1999 – LINTHICUM, 1936 : 89 – MEERSSCHAUT, 1997 : 172-173 – MONTGOMERY, 2007 : 344-347 – PRIESTLEY, 1990 : 14 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 376-382 en 391-392 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

*de Nîmes*", enz., maar evengoed volgens uiterlijke of intrinsieke kenmerken zoals "*serge drapée*", "*serge rasée*", "*serge à poil*", "*serge à deux étains*", "*serges de soie*"... of onder een specifieke soortnaam als saai, droget, flanel, ras, ratine, perpetuaan, enz.

Bij wollen serges werd in eerste instantie onderscheid gemaakt tussen lichte en zwaardere serges. Enerzijds waren er de fijne, gekeperde kamwollen, soms halfzijden of half-linnen stoffen, quasi gelijk te stellen aan "voersaai", die in de regel voor mantelvoeringen werden gebruikt. Net zoals saaien, waarvan ze enkel verschilden door hun onopvallende ketting, werden ze niet gevold en doorgaans ongeverfd en onopgemaakt verkocht aan groothandelaars die ze desgewenst verder lieten afwerken. Binnen deze soort werd er nog onderscheid gemaakt tussen diverse kwaliteiten : zo preciseerde Bethune in de correspondentie met zijn belangrijkste Engelse leverancier Peard alvast "vrouweserges" en "princeserges", van sajetskamwol op een zijden ketting in een 2/1 keper, die hij ook "segatees" (*E. Sagathy*) noemde.

Anderzijds waren er de sterke, eerder grove kamgaren heren- of dameskostuumstoffen, die net als lakens werden gevold, geruwd en geschoren en er daarom vaak mee werden verward. Het verschil was immers subtiel, want zoals lakens werden ze veelal in een donkere kleur geverfd en er bestonden ook "gemengde", maar serges waren altijd keperstoffen en lichter in gewicht. In deze hoedanigheid behoorde de serge namelijk, samen met de saai en de baai, tot de zogenaamde "nieuwe draperie" die vanaf de 15<sup>e</sup> eeuw de zware draperie geleidelijkaan zou vervangen. Bethune kocht ze onder de naam "drapéeën" of "*serges drapées*" (*E. Cloth serge*)<sup>159</sup> en desgevallend als "ratine". Kenmerkend was de inslag van losgesponnen kaardwol of korte kamlingen op een kam- of sajetgaren schering én in vele gevallen de dubbele keperbinding, zodat de stof er aan beide zijden gelijk uitzag. Ze geleken ook vaagweg op sommige karsaaien, maar doorgaans waren serges van betere kwaliteit. Grove serges, geweven met garens van de minste kwaliteit en wolafval, kwamen spotgoedkoop op de markt als dekens. Bij ons in Vlaanderen noemde men ze "sargen".

Bethune kocht "serges" in de streek van Liège en in Lille <sup>160</sup>. De Luikse "serges 5/4" of "serges 7/4", die hij doorgaans liet verven door M.G. Cornet in Antwerpen, waren respectievelijk (voer)saaien of faille-saaien. Ook de Rijselse "*serges blanchi*" of de geverfde op zowel 5/4 als 6/4 breedte, waren serges van lokale Frans-Vlaamse makelij, die dicht bij de Luikse voersaaien aanleunden. Omdat zijn klanten veelal "Engelse serge" al dan niet "voor doublure" prefereerden, voerde hij er grote hoeveelheden van in uit Devons-

---

<sup>159</sup> Peard O. – Tiverton – I.C. 340.12.1 en U.C.33.2.

<sup>160</sup> Liège : Waonry J., Delvaut M., Hansoul, La Haye. Lille : Cabot N., Veuve Reynaert, Flament & Duquesne J.B. en De Ronquier J.F.

hire <sup>161</sup>. Oliver Peard (Tiverton) leverde drapeeën, gewone gemengde of geverfde serges, en enkele soorten voersaai, waaronder vrouwe- en prinseserges. Abraham Kennaway (Exeter) was vooral gespecialiseerd in perpetuanen en imperialen, maar leverde ook enkele saaien en drapeeën.

In Frankrijk werden er erg uiteenlopende types serge gemaakt in nagenoeg alle regio's, maar Bethune trok naast die van Lille slechts "*serges de Blicourt*" in vanuit Rouen en Amiens <sup>162</sup>. Deze serge werd op dezelfde manier gefabriceerd als de meer bekende "*serge d'Aumale*", nl geweven in enkele of dubbelzijdige keperbinding als "*serge à deux étains*", met een getorste ketting van lange kamwol en een nauwelijks losser gesponnen kamwollen inslag, ontvet en gevold. Beide gebruikten hiervoor wol van lokaal gefokte schapen die ook in de regio werd gesponnen. Het was een typische huisnijverheid en bijverdienste voor de boeren van de Normandisch-Picardische regio tussen Rouen, Amiens en Beauvais, waar de wevers beide stoffen tegen stukloon op gehuurde getouwen maakten naargelang de grondstof die ze hiervoor van hun stedelijke handelaars-opdrachtgevers kregen (GOUBERT, 1956 : 61). De twee stoffen verschilden immers slechts in breedte en in kwaliteit. Waar de Aumale eerder een ruwe stof was, in haar meest gemene versie gemaakt van de grofste wol, méér gebruikt als meubel- dan als voeringstof, en geappreëteerd 9/8 el breed, was de Blicourt iets smaller en veel fijner en lichter, minder strak geweven van secuur uitgezochte fijne wolvezels, ideaal als voeringstof, en na opmaak slechts één el breed.

In Engeland daarentegen, had de serge-industrie zich overwegend geconcentreerd in Somerset en Devonshire. Uit meerdere bronnen blijkt dat de Franse serges meestal zachter en fijner waren dan de Engelse, maar die gingen door voor solider. Sowieso kopiëerden landen mekaar waar het om de productie van stoffen ging, en die vice versa naäperij was wat serges betreft ongemeen opvallend. Zo maakte Frankrijk erg gegeerde "*Serges (façon) de Londres*", waarvoor Colbert in 1665 een exclusieve vergunning had verleend aan een fabriek in Aumale (Normandië), die zich voordien reeds een reputatie had opgebouwd met de grove "*serge d'Aumale*". Nadat het procédé ook werd overgenomen door ondernemers in o.a. Sedan, Amiens en Beauvais, ontwikkelde de sergerie "*façon de Londres*" zich tot een bloeiende nijverheid tegen het begin van de 18<sup>e</sup> eeuw. Het waren in feite klassieke "*serges drapées*", maar "*façon de Londres*" betekende steeds een fijnere inslag dan doorsnee serges, waardoor ze iets lichter waren, én een speciale behandeling van de wolvezels vóór het spinnen. Ze kwamen bovendien steeds ongeverfd op de

---

<sup>161</sup> Tiverton : Peard O. en Exeter : Kennaway A.

<sup>162</sup> Miné C., Quignon Nicolas en Quignon Eloy in Amiens – Selles in Rouen.

markt en het waren de handelaars die ze naar wens van hun klanten lieten kleuren, scheren, en appreteren.

Het waren echter vooral de Engelsen die schaamteloos de Franse namen van de stoffen overnamen, omdat ze op die manier als vermeende buitenlandse producten hoger werden gewaardeerd en dus beter verkochten. De Engelse kopieën van bijvoorbeeld "*Serges de Nîmes*" en "*Serges de Châlons*" waren niet alleen succesvoller dan de originelen, maar werden bovendien massaal terug naar het continent geëxporteerd <sup>163</sup>. Meersschaut stelde vast dat "denims" pas na 1750 in de Vlaamse winkels lagen, waar ze tot de prijzigste categorie serges behoorden. Welnu, Bethune kocht vanaf het begin van de jaren 1750 geregeld "*serges de Nîmes*" bij zijn Londense factors <sup>164</sup>, en ze kostten inderdaad evenveel als de fijnste imperialen. Het waren toen nog puur wollen serges, geweven in een opvallende 3/2-keperbinding met dubbele kettingdraden, die hij vaak bestelde in het zwart. Tegen het einde van de eeuw echter, begonnen wevers in Lancashire de oorspronkelijke goedkope Franse kettingkeperbindige serge, waarvan de stevig gesponnen ketting en inslag vaak verschilden in kleur en die veel was gebruikt voor scheepszeilen, na te maken. Ze gebruikten daarvoor eerst deels en kort daarop zuiver katoen, met een enkele dikke ketting in het indigoblauw of het bruin en een fijnere ongekleurde inslag. Daarmee ging de nieuwe "denim" dichter aanleunen bij de lichtere katoen-linnen fustein "jeans" (> "*Serge de Gênes*"), waar ze nadien veelal mee werd vereenzelvigd.

De fabricatie van "*shalloons*" (> "*serge rasée de Châlons*") dook eveneens in de Engelse regio's Hampshire en Berkshire op, nadat protestantse lakenwevers in de eerste helft van de 17<sup>e</sup> eeuw Frankrijk waren ontvlucht. Tegen de 18<sup>e</sup> eeuw was het dorpje Keighley in de buurt van Halifax - Leeds geëvolueerd tot hét Engelse centrum daarvoor bij uitstek. Deze Engelse shalloons waren lichte, los- of gesloten geweven dubbelzijdig gekeperde wollen serges : een soort saaien van grove langvezelige sajewol, sommige op een linnen ketting, die zowel warmopgestoomd als ontglands konden worden afgewerkt, meestal werden geschoren en vooral gebruikt als voeringstof. Doordat ze eerder goedkoop waren, werden ze snel erg courant en hadden de winkels er grote voorraden van in een brede waaier kwaliteiten, kleuren, afwerkingen en uiteraard ook prijzen. Ze waren zo in trek op het continent, dat de Fransen in de 18<sup>e</sup> eeuw "*shalloons*" begonnen te maken "*façon d'Angleterre*"! De witte waren doorgaans iets duurder omdat ze "gezwaveld" werden : een procédé van opstomen met zwaveldamp ná het vollen, waardoor ze blakend wit trokken. Bethune kocht zijn voorraad rechtstreeks in Leeds of Halifax, of liet er aankopen

---

<sup>163</sup> Een en ander hield hier uiteraard verband met de in- en uitvoerverboden die in beide landen op diverse tijden van kracht waren én met het feit dat het eigendomsrecht op het vlak van producten niet geregeld was.

<sup>164</sup> Giles en Hudson.

door zijn Londense factors <sup>165</sup>. In geval van nood, liet hij zich depanneren met enkele stukken van Engelse makelij door Vermoelen in Antwerpen. Zijn klanten bestelden het meest witte "*chalons*", soms scharlakenrode en uitzonderlijk ook zwarte. Bij gelegenheid kocht hij ze ook ongekleurd aan.

### 8.3.5 Gemengde stoffen

#### 8.3.5.1 Baracan (*F. & E. baracan -bouracan*)<sup>166</sup>

In oorsprong dikke Arabische, geitewollen of kameelharen stof, die reeds in de Middeleeuwen een Europese versie kreeg : een soort dikkere kamelot met een vrij grove korrel, in de één of andere richting geribd, die niet werd gevold, wel gekookt in klaar water en nadien gekalanderd, meestal gemoireerd <sup>167</sup>. Dit dichte weefsel werd steeds effenbinnig geweven op eenvoudige tweeschachtsgetouwen en in Vlaanderen en Picardië soms gemaakt van stevig getwijnde kamwol, gemengd met wat geitenhaar of hennep. Men verkocht de zwaarste versies ervan voor het maken van regenmantels. In Gent maakte men een variëteit met een katoenen inslag op een linnen ketting, die men "*boerecaffa*" noemde, maar die als een soort fustein werd gecatalogeerd bij de linnen stoffen. Op zich had deze "*bouracan*" dus weinig of geen uitstaans met de wollen baracans die elders op de markt kwamen.

Er bestonden wat fabricageprocédé betreft twee groepen, die in feite grotendeels samenvielen met nationale voorkeuren : verticaal geribde "*baracans cannelés*" en horizontaal geribde "*baracans grosgrain*". Men kon ze evengoed "*camelots baracanés*" of "*camelots à gros grains*" noemen, omdat ze daar nauwelijks van verschilden. De eerste groep baracans waren zuiver kamwollen toiles, die werden gemaakt met een enkele draad als inslag, sterk getwijnd, op een dubbele of driedubbele nog forser getwijnde ketting. Deze soort "dubbele kamelotten" waren het meest geliefd in Engeland, en ook de Duitsers hadden er een eigen versie van. De Fransen maakten ze na, met etaims gemaakt van stevig getwijnde fijne Hollandse kamwol voor zowel ketting als inslag, die ze "*baracans anglais*" noemden. In Gent verkocht men volgens Luc Devriese een soms met wat zijde verbeterde versie van Rijsels fabricaat, die men hier kende onder de naam "picotten" en bestemde voor uitvoer naar Spanje (DEVRIESE, s.d. en DIDEROT, 1751-1772 : 12.551). In

---

<sup>165</sup> London : Marshall, Vandermeulen en Giles – Leeds : Wade en Denison – Halifax : Lees & Edwards.

<sup>166</sup> DEVRIESE, s.d. – DIDEROT, 1751-1772 : 2.366 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 101 – KERRIDGE, 1985 : 45 en 125 – MAZZOAUI, 1970 – MONTGOMERY, 2007 : 155-157 en 317 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 354-355 en 361-363 – SAVARY, 1748, I – VAN HOYTEMA, 1930 : 184 – VERMAUT, 1974 : 145.

<sup>167</sup> Zie Moire : hoofdstuk 8.3.5.5.



Engeland zelf legde vooral het kamelottencentrum bij uitstek Norwich (Norfolk) zich toe op de productie ervan.

Franse baracans behoorden doorgaans tot de tweede groep van horizontaal geribde toiles, omdat zij verkozen te werken met een meer geprononceerde drie- à zesdraads inslag, en bovendien in een mooiere grondstof dan de tweedraads stevig samengetwijnde schering. Zo maakten ze drie soorten : "*fins*", "*demi-fins*" en "*communs*", die nagenoeg allemaal werden gemoireerd. De dikste dienden vaak als meubelstof, de fijne eerder voor kledij. Hoewel verschillende centra hun eigen versies fabriceerden, was het maken van die baracans vooral een specialiteit van Valenciennes. Ze werden in de regel meer gewaardeerd dan die van Lille, Amiens en Abbeville, die - hoewel óók van zuivere kamwol - als inferieur werden beschouwd in kwaliteit maar toch beter waren dan die van Rouen, die vaak uit een wollen inslag bestonden op een ketting van hennep.

Bethune kocht zijn baracans aanvankelijk vooral in Lille bij de gebroeders De Ronquier. Zij wisten echter te melden in hun brief dd 5.10.1759 dat zij de verkoop ervan stopzetten omdat er geen vraag genoeg meer naar was. Bethune kocht er toen reeds bij Giles in London, waar hij de keuze had tussen enerzijds gewone, en anderzijds vrij dure gebloemde of gefigureerde versies, waar Giles naar verwees met de term "*barragon-amens*" <sup>168</sup>. Dit toont aan hoe slordig er werd omgesprongen met textieltermen. "*Barragon*" was immers een gekeperde, zeer sterke katoenen stof : een kruising als het ware tussen fustein en perpetuaan, die in Lancashire was ontwikkeld en verder géén uitstaans had met kamwollen baracans of amens. Giles bedoelde echter wel degelijk baracan, maar contamineerde deze benaming met "*paragon*", een oudere, vaak gewaterde, in Norwich gecreëerde kamwollen dubbele kamelot die daar enkel van verschilde doordat bij de ene met dubbele kettinggarens werd gewerkt en bij de andere met dubbele inslaggarens (JAMES, 1857 : 144). Deze stof was erg in de mode voor gordijnen in de 17<sup>e</sup> eeuw, maar werd een eeuw later meer en meer vervangen door baracan of door moire. Blijkbaar kocht Bethune ze soms ook niet-geappreteerd, gezien Cornet in A'pen, die stoffen verfde voor Bethune, voorstelde om een mislukt stuk "*baraquat*" [sic] in "*pompadour*" <sup>169</sup> te herverven in het zwart <sup>170</sup>.

---

<sup>168</sup> Thomas Giles – London : I.C. 341.10.18 dd 27.8.1762.

<sup>169</sup> Pompadour kan verwijzen naar een kleur of een florale print, maar hier wordt wellicht de kleur bedoeld. Pompadour als kleur kan zowel slaan op een blauw-groene tint als op een rozig lila-rood.

<sup>170</sup> Cornet M.G. – Antwerpen : I.C. 341.2.1 dd 13.6.1763.

### 8.3.5.2 Fluweel (*F. Velours* – *E. Velvet*)<sup>171</sup>

In algemene zin wordt met fluweel een zachte glanzende stof bedoeld, die normaliter slechts aan één zijde een kort opstaand pooldek vertoont, gerealiseerd door een speciale weeftechniek, waarbij de ketting uit twee elementen bestaat waarvan de ene draad de basis van de stof weeft, en de andere het pooldek vormt. Als grondstof kan zowel zijde, katoen als wol worden gebruikt en er is eindeloze variatie mogelijk. Men kan immers met dat pooldek alle kanten uit, omdat de poolvormende kettingdraad bij het weven lussen vormt, die daarna ongemoeid kunnen blijven, maar ook kunnen worden doorsneden, geschoren, of genopt. Bij het weven kan men bovendien de lengte van de poolpluisjes bepalen, en kan men in éénzelfde stof verschillende niveaus van poollengte voorzien, of nog de stof deels vlak laten. Zo krijgt men een pooldek waarin de lengte van de poolpluisjes of poollusjes motieven vormen. Ook bij het doorsnijden, scheren of noppen kan men deze technieken op de stof slechts gedeeltelijk toepassen en zo een ingewerkte tekening vormen. Het is echter ook mogelijk de stof nadien, geheel of gedeeltelijk te pletten of ze te bedrukken. Geperst fluweel wordt soms nog extra geborduurd.

Meestal wordt fluweel effenbindig geweven, maar soms ook gekeperd. Men kan glad weven, waarbij de bindingspunten gelijkmatig verspreid liggen, maar ook geribd, gefaçonneerd of gefigureerd. Fluweel kan in één kleur worden gemaakt, maar ook gechieneerd of zelfs twee- of driekleurig met verschillende pooldraden van ongelijke kleur gekoppeld aan verschillende lussenlengte. Men maakt fijner en minder fijn fluweel, want het is mogelijk de kettingdraad voor het pooldek te voorzien van méér of minder draden naargelang men meer of minder pluisjes wil bekomen. Voor het mooiste fluweel werd volgens 18<sup>e</sup> eeuwse bronnen met vier poolkettingdraden gewerkt. Dubbelzijdig fluweel, met een pooldek aan beide kanten, werd uitgetroefd maar is nooit erg succesvol geweest. Men onderscheidt tenslotte ook inslag- en kettingfluweel, maar inslagfluweel kan quasi enkel van katoen worden gemaakt. In het Engels noemt men katoenen inslagfluweel : "*velveteen*".

Méér specifiek wordt met fluweel echter vooral "zijdefluweel" bedoeld, omdat het in oorsprong een zijden stof was, waarvan de techniek omstreeks de 14<sup>e</sup> eeuw uit het Verre Oosten werd ingevoerd. Aanvankelijk werkte Italië zich op als Europees centrum voor deze luxestof die voorbehouden bleef voor koninklijke en kerkelijke gewaden. Toen reeds werd de fantasie de vrije loop gelaten en werd er geëxperimenteerd met meer-

---

<sup>171</sup> BAYON, 1996 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 16.882-907 – *ENCYCLOPEDIE METHODIQUE*, 1784 : vol.3, 492 – G.W.P. 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 392-402 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 370 – PRIESTLEY, 1990 : 13 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 146 e.v. – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

kleurige polen van verschillende lengte, gemengd gesneden en ongesneden polen, fluwelen met gouden achtergronden of geborduurde exemplaren. Tegen de 16<sup>e</sup> eeuw zou ook Brugge hierin een reputatie opbouwen. Maar buiten deze exclusieve stofjes, werd ook zijdefluweel gemaakt voor de gewonere sterveling, zij het nogal duur. Doorgaans waren dat effen-, keper- of satijnbindige zijdeweefsels in kettingfluweel-techniek, die het fijne organsin van ketting en pool accentueerde ten overstaan van de dubbele inslag van gekookte zijde. Als achtergrond kon, om de prijs te drukken, ook wol of linnen in aanmerking komen, later ook katoen of zelfs kunstvezels, maar de pool was dus steeds van zijde en kort gesneden. Werde de stof geplet bij het appreteren, dan verkreeg men "spiegelfluweel".

Zijdefluweel kon effen zijn, *gemaakt*, geciseleerd of gefigureerd. In *gemaakt* en gefigureerde, met respectievelijk kleine geometrische en allerlei grotere motieven, was de stof niet noodzakelijk volledig gevelouteerd. "*Façonnés*" waren stoffen met een duidelijk reliëf. Dat reliëf werd bekomen door poolmotieven in te weven op een taffetas- of andere effen ondergrond of door langere pluispolen op kortere te verwerken <sup>172</sup>. "*Ciselés*" daarentegen waren fluwelen waarvan de pluispolen deels ongesneden werden gelaten en deels volgens een vooropgesteld patroon werden doorgeknipt. Een variëteit daarvan was dus de *façonné* met langere en kortere pluispolen die navenant werd bijgesneden. Men kon echter ook een deel van het pooldek van een effen pluus- of lussenvelours volgens een patroon kortscheren of zelfs met een drukproces wegbranden : het eerste werd eveneens *cisé* genoemd, het tweede doorgaans *façonné* omdat het resultaat dan een velourstekening was op een gladde achtergrond. Sprak men van "*velours raz*" dan bedoelde men dat de fluweelpolen helemaal niet waren doorgeknipt. Een populaire term hiervoor was "*velours frisé*".

Vóór de opkomst van katoenfluweel (=Velveteen, Manchester, Corduroy, e.a.), werd fluweel ook nagemaakt in wol. Dit "wolfluweel" (F. "*velours de laine*"), overigens volledig zoals zijdefluweel gemaakt, had een kort en zacht wollen pooldek. Soms kon één van de draden van de poolketting wel van zijde zijn om het pluusjesdek te versoepelen, maar niet noodzakelijk. Daarnaast bestond er ook grover wolfluweel : "*tripe de velours*" genaamd. Deze ruwere variant werd op dezelfde manier gemaakt als alle ander fluweel, maar met een wollen pool op een steviger ondergrond van hennep of linnen. Trijpfluweel werd vooral gebruikt als meubelstof, voor de bovenkant van kinderschoenen en voor hoeden.

---

<sup>172</sup> Bij goedkopere versies kon men bij effen fluweel ook tekeningen inpersen met hete walsen. Deze figuren verdwenen echter na de eerste wasbeurten.

Binnen de algemene groep van al deze fluweelachtige stoffen, maakte men tenslotte nog onderscheid tussen "fluweel", "panne" en "pluche", waarbij de eerste stond voor kortpolig geschoren en/of geperst fluweel, de laatste voor langharig fluweel, en de middelste voor een poollengte daar tussenin. Bethune kocht massa's pannes en pluches in Frankrijk, en geregeld een stukje zijdefluweel in Antwerpen <sup>173</sup> : meestal in het zwart, soms in het rood, blauw of Saksisch groen. Ik heb niet de indruk dat hij veel handelde in wolfluweel, gezien dat nergens als dusdanig wordt vermeld.

### 8.3.5.3 Glacé<sup>174</sup>

Het gros van de zijden stoffen welke Bethune bestelde, waren zogenaamde "glacés". De term kon verwijzen naar een zijden stof die extra glansde omwille van haar satijnbinding, maar meestal naar de techniek van het glanzend gladpersen. De stof werd in zeer fijne transparante stijvende paraffinelijm gedompeld of ingesmeerd met schellak en dan heet gewalst. Iedere stof kon worden geglaceerd, maar in de praktijk deed men dat in het bijzonder bij kepergeweven zijden stoffen en simpele taften. Zo maakte men in de 18<sup>e</sup> eeuw onderscheid tussen "*croisés glacés*" en "*taffetas glacés*", al konden bijvoorbeeld ook segrijnen worden geglaceerd tot "*chagrins glacés*" en bestonden er zelfs "*rebrochés glacés*".

De "effen" glacés waren de eenvoudigste in uitzicht maar de moeilijkste om te maken. Door de band waren het "*changeants*" <sup>175</sup>. Ignace Pick wist te vertellen dat er in A'pen géén effen geglaceerde taften in kleur werden gemaakt, omdat dit een specialiteit van de Fransen was die een methode hadden om ze lichter te maken <sup>176</sup>. In Brussel maakte men ze wel, maar dat waren géén zuiver zijden taften. Brusselse "glacés", die trouwens ook in Antwerpen werden geproduceerd, waren gemengde stoffen met een ketting van gedubbelde zijde en een inslag van fijn sajëtgaren. Ze bestonden in een drietal uitvoeringen : gewone effenbindige in één kleur, gefaçonneerde met strepen of gebloemd, en gekeperd geweven "*croisés*". Deze laatste waren succesvolle varianten van een speciale soort "*etamines glacées*" die in Amiens werden geweven van een dubbele zijden ketting en een inslag van niet gekleurde natuurwol. Daarnaast is in de correspondentie sprake van geglaceerde "jaspés", waaronder stoffen moeten worden verstaan gemaakt van feitelijke jaspégarens, bestaande uit samengetwijnde draden van min of meer uiteenlopende kleuren. Ook deze Brusselse specialiteit bestond uit een kettingdraad van gedub-

---

<sup>173</sup> (Weduwe) Pick F.X., I. Pick, G. Legrelle en Nicolas Dubois. Voor pannes en pluches zie verder.

<sup>174</sup> BAYON, 1996 – DE PEUTER, 1999 : 309 en 464 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 206 – KERRIDGE, 1985 : 56 en 67 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752.

<sup>175</sup> Zie taft : hoofdstuk 8.3.7.9.

<sup>176</sup> Pick I. : I.C. 341.2.8 brief dd. 23.5.1765.

belde zijde met een inslag van "*feyn gesponne wolle*", doorgaans kamwol of sajete. Zowel jaspés als de andere glacés hadden een breedte van driekwart el <sup>177</sup>.

Bethune kocht vrij veel glacés : meestal in Brussel waar hij het ganse gamma effen, gekruiste, gejaspeerde, gebloemde, gestreepte en zelfs geruite vond en in mindere mate in Antwerpen waar hij zijn bestellingen beperkte tot enkele croisés en geglaceerde chagrins of rebrochés <sup>178</sup>. Van Dale had in die stad nog gebloemde gekocht bij Engels en jaspés bij Borrekens, maar Bethune had met die mensen geen contact meer. Vermoedelijk wegens de almaar stijgende prijzen in eigen land, ging hij na verloop van tijd op aanraden van een dame uit Groningen op zoek naar gekruiste en gebloemde glacés in Utrecht, en vroeg ook aan Weduwe Heyligers in Maastricht of er in haar regio of die van Breda misschien werden gemaakt. Van de eerste kreeg hij klaarblijkelijk geen antwoord en Heyligers wist hem enkel te vertellen dat de handelaars in de Republiek ze haars inziens óók introkken uit Brussel <sup>179</sup>.

#### 8.3.5.4 Kamelot, grein (*F. Camelot – E. Camlet, camblet, chamlet*)<sup>180</sup>

Een doorgaans relatief smalle, effenbindig geweven stof, die in de 18<sup>e</sup> eeuw in een hele waaier varianten, kleuren, samenstellingen en prijzen werd aangeboden en ruime aftrok had, zowel voor het vervaardigen van dames- en herenkledij, kazuifels en gordijnen, als voor het bekleden van meubels. Van oorsprong was de stof (Midden) Oosters : een kostbaar, langharig weefsel, aanvankelijk vervaardigd van zijde met kemelhaar, nadien mohair (=haar van de angorageit) en luisterend naar de naam "*hamlat*".

Volgens een weeldewet van 1532 was het dragen van zijden kamelot in het 16<sup>e</sup> eeuwse Engeland voorbehouden voor edellieden. Tegen de 18<sup>e</sup> eeuw maakte de stof echter deel uit van eenieders garderobe en interieur. Er bestonden toen eigenlijk twee grote groepen kamelotten : de wollen kamelotten en de harige, waarbij elke groep nog kon onderverdeeld worden in zuivere of half-zijden varianten, elk op zich bestaande uit een hele reeks soorten en kwaliteiten. Daarnaast waren er ook zeer fijne grosgrain-kamelotten in pure zijde verkrijgbaar, maar die werden slechts in Italië gemaakt en behoorden veeleer

---

<sup>177</sup> Brabantse el = 69,5 cm, dus een breedte van 52 cm.

<sup>178</sup> Brussel : in eerste instantie bij Sottiaux, iets minder bij Van Cotthem en bij gelegenheid bij Meulenberg en B. 'tKint. In A'pen bij Ignace Pick en één croisé bij LeGrelle.

<sup>179</sup> Van Perse Utrecht : U.C.33.2 dd 4.10.1759 - Heylighers Maastricht : I.C. 341.10.35 dd 14.8.1761.

<sup>180</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 236-237 - COX, 2007 - DEVRIESE, s.d. - D.A.F., 1932-1935 - DIDEROT, 1751-1772 : 2.571 - HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 120-123, 190, 294-295, 313-315, 324 - KERRIDGE, 1985 : 42-44, 62 en 72-73 - LEECH, 1999 - LINTHICUM, 1936 : 73-74 - MEERSSCHAUT, 1997 : 170-171 - MONTGOMERY, 2007 : 144, 188-189, 199-200, 237, 242, 258, 274, 300-303, 327-329, 333-334 - PRIESTLEY, 1990 - ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 349-361 - SAVARY, 1748, II : zie ook état general de commerce I, 102 - TRÉVOUX, 1752 - ZANGGER, 1945.

tot de groep van de taffetas of tabijnen. Een variante waarbij men vlas als inslaggaren gebruikte wordt her en der vermeld maar was weinig courant.

De wollen kamelotten variëerden van hele mooie en fijne tot eerder gemene en grove, maar hadden als basiskenmerk steeds een dubbele, stevig samengetwijnde ketting van twee stammetten. Hoewel ze linnenbindig werden geweven, verkoos men vaak het gebruik van vierschachtsgetouwen om de dikke kettingdraden makkelijker te kunnen verwerken. De inslag bestond dan uit één dunnere of dikkere *étaim*, al dan niet van sa-jet, maar soms ook uit twee of meer samengetorste *étaims*, zodat de kamelotten een ribseffect vertoonden, dat evenwel bij het heet-kalanderen plat werd geperst. Men onderscheidde zo verticaal geribde "*camelots cannelés*" en horizontaal geribde "*camelots baracanés*" of "*camelots grosgrains*" (*E. grogram camlet*), die men bij ons kende onder hun populaire Nederlandse benaming "greinen". Qua concept lagen kamelotten dus erg dicht bij etamines, waarvan ze in feite slechts verschilden door hun gesloten textuur en de soort kalandering. Want, hoewel de stof ook reeds vanzelf glansde doordat ketting- en inslaggaren steeds in dezelfde richting waren gesponnen en getorst, zorgde de toegevoegde kalanderglans voor een bijkomend onderscheidend kenmerk.

De allerbeste waren die van Berlijn, maar wanneer men Hollandse kamwol gebruikte, gesponnen in Tourcoing tot "*étaim superfin*", waren de Franse bijna even goed. Ook Norfolk legde zich toe op zuivere kamwol-kamelotten, waarbij men dubbele en driedubbele inslagen gebruikte zonder aan fijnte in te boeten. De effenkleurige kamelotten werden veelal ongekleurd geweven en nadien als stukgoed geverfd in alle mogelijke kleuren. Zoniet gebruikte men voorgeverfde garens en ontstonden gestreepte, geruite, gechineerde, gejaspeerde en gefigureerde, al dan niet gebrocheerde kamelotten. Bij het apreteren kon men ze nog "wafelen" (*F. gauffrer*) of "watergolven" (*F. moirer*)<sup>181</sup> – bij deze stoffen ook "kamelotte(re)n" genoemd – door het gebruik van aangepaste persen. In dat laatste geval sprak men doorgaans van "*(watered) moreens*", omdat ze dan feitelijk wollen namaaksels van moires waren.

Volgens Roland de la Platière waren de "*changeants*" (*E. changeables*), met een ketting en inslag van verschillende kleur, erg in de mode na 1760 : een fantaisietje dat, reeds einde 16<sup>e</sup> en in de loop van de 17<sup>e</sup> eeuw gelanceerd in Norwich (Norfolk), voor furore in Engeland had gezorgd doch nu ook het Frans-Vlaamse aanbod domineerde. De mooiste en duurste 18<sup>e</sup>-eeuwse wollen kamelotten echter, inclusief de grosgrains, waren "*camelots-mi-soie*", bestaande uit een *étaim* en een zijden organsin (of één *étaim* + twee zijden =

---

<sup>181</sup> zie Moire : hoofdstuk 8.3.5.5.

"*façon d'Hollande*") voor de ketting, met één stevig getorste étaim- of sajetdraad als inslag.

Al deze wollen, al dan niet half-zijden kamelotten werden wat Frankrijk betreft zowel in Lille als in Amiens geweven, waarbij Amiens excelleerde in diversificatie, maar Lille doorgaans mooier materiaal gebruikte en de stoffen meer vulde, waardoor ze gemiddeld van betere kwaliteit waren. In Engeland stond Norwich vooraan, uiteraard met haar uitstekend zuiver-wollen aanbod, maar in toenemende mate ook met prachtige halfzijden soorten die tot v r buiten de grenzen erg vlot van de hand gingen. Bethune kocht in de vijftiger en zestiger jaren via zijn factors in London geregeld   n van die vele soorten glanzend opgemaakte modestofjes uit Norwich : quasi allemaal 16   18 duim breed en 30 yards lang geweven (zie figuur 27).

Dat waren dan "*Florettas*", bijvoorbeeld, met een patroon van gestyleerde bloemen, of "*ladines*", een veelal met felle kleuren gestreepte soort daarvan. Een stuk "*rosetta*" werd geweven met een ketting van gedubbeld garen op een lengte van slechts 27 yards, maar was duidelijk verwant aan florettas en ladines. De zogenaamde "*farrendines*" waren daar een superfijne zijden versie van, soms met wat haar erbij, die bij het afwerken meestal werden gemoireerd. Deze laatste werden trouwens ook in Rouen gemaakt, waar een vijftigtal meesters zich hierop toediepen, maar ze werden er "*papelines*" genoemd. Ook "*harlequines*" bestonden in gewone en in bijna dubbel zo dure zijden versies : bontgeschaakte stofjes met kleine ruitjes in felle contrasterende kleuren. Halfzijden "*cantines*" hadden vooral succes in het zwart en het scharlakenrood, en waren een halve yard (= 18 duim) breed.

"*Prunellas*" daarentegen waren eveneens zuiver kamwollen of met wat zijde geweven kamelotten die bestonden in alle courante uitvoeringen (effen, gestreept, geruit...), maar afweken van gewone smalle kamelotten door hun grotere breedte van één el. Een prunella was daarom duurder dan gelijkaardige kamelotten <sup>182</sup>. Er bestond ook een saai-versie van in 2/1-keper. Verder zaten er in het kamwollen gamma van Norwich ook nog "*raplines*" : méér geprononceerd geribde kamelotten waar Giles prijs liet van weten in oktober 1759. Ze waren de lokale invulling van een Franse ribbeltjesstof met de naam "*rep(s)*". Dergelijke "*faill -kamelotten*" werden in Gent volgens Meersschaut gemiddeld drie keer duurder verkocht dan doorsneekamelotten. En op 30 september 1758 kreeg Bethune een brief van John Scott uit Norwich, die hem stalen stuurde van o.a. een "nieuwe stof" in zijn aanbod, namelijk "*cheverett(e)*". Ook hier ging het om een kamwollen kamelotversie van een nieuwmodische zijden serge, geweven in een zigzagkeper-

---

<sup>182</sup> Zie voor Cantines en Prunellas ook de facturen van Giles in C.31.4.2.

De "*camelot poil(lé)*", op basis van geitenhaar, werd doorgaans nog méér naar waarde geschat maar was ook (veel) duurder en dus niet geschikt voor elke beurs. Ze werd niet voor niets beschouwd als de mooiste niet-zuiver-zijden "*rasé*". Maar ook hierin waren er vele, zo mogelijk nog méér varianten. In Frankrijk waren het eveneens Lille en Amiens die voor de productie ervan zorgden, en in Engeland deed Norfolk mee. De simpelste waren die met een étaim-inslag op een ketting van één étaimdraad samengetorst met één harige. Dat verhoogde het glanseffect, maar deze stof werd nauwelijks als een "*camelot poil*" aanzien, en vaak verguisd als "*camelotine*" (*E. Camleteen*), hoewel die benaming aanvankelijk betrekking had op goedkopere versies, gemaakt van een mindere kwaliteit geitenhaar en floretzijde. Er bestonden ook pure mohair-kamelotten, maar die kwamen niet op de markt in Frankrijk. Ze werden enkel in Brussel, Lintz en Firenze gemaakt in beperkte hoeveelheden.

70.

354.

355.

356.

489

490

491

492

493

494

495

496

497

498

499

500

501

Ramelottini à Carulle col broccato No 8. 30 f. 11

e 11. Genua

300



Échte kamelotten, vond men, waren obligatoir "*mi-soie*" en bestonden uit een gemengd getwijnde dubbele tot vierdubbele ketting van étaimdraden met zijden organsins, al dan niet met een harige draad extra, en een inslag van één tot vijf harige draden, naargelang het beoogde effect. In de regel gold : hoe méér zijde- en harige draden, hoe groter het zijdeachtige effect en hoe hoger de waardering. De allerbeste waren die van Brussels fabricaat, die men in Amiens namaakte als "*façon de Bruxelles*" : twee zijden draden en één à twee "*poil(s)*" voor de ketting, met een inslag van twee à vijf harige draden. Hier kwam dus geen wol meer aan te pas. Daarop volgden in de hiërarchie de Engelse, waaronder de haarversie van de ferrandine, al vond Roland de la Platière die voorkeur onte-recht omdat ze duurder waren dan de Franse maar daarom in zijn Academische ogen niet zoveel beter. Die uit Lintz, met een ketting van wol, zijde en haar en een fijnere wollen inslag, vond hij wél superieur en ook de "*Camelots d'Hollande*", gemaakt in Leiden, vond hij prachtig maar té duur en eigenlijk enkel geschikt voor snobs die wilden uitpak-ken met buitenlandse fabricaten. De Hollanders mengden één etaim, of één à twee hari-ge draden, met één à twee zijden garens voor de ketting en weefden ze in met een inslag van drie à vijf harige draden. Ze werden uiteraard nagemaakt in Frankrijk zoals hun wollen versies als "*façon d'Hollande*". Onnodig te preciseren dat al die soorten bestonden in effen varianten, in strepen, ruiten, gechineerd, gejaspeerd, gefigureerd, gecanne-leerd, gewaterd en gewafeld,... zoals de wollen kamelotten.

Bethune kreeg voortdurend bestellingen binnen voor kamelotten, zij het doorgaans voor relatief kleine hoeveelheden. Hij kreeg er aangeboden uit Amiens maar kocht er vooral in Lille, London en Norwich <sup>183</sup>. Er zaten er ook tientallen, gebloemde en witte, in de loten aangeslagen Engelse "wollegoederen" die hij liet opkopen door Vandecasteele in Dunkerque <sup>184</sup>. Welke soorten, varianten en samenstellingen hij juist kocht, valt ver-der vooral uit de facturen op te maken, met dien verstande dat veelal onduidelijk is of de dure "superfijne" wollen dan wel harige en/of halfzijden kamelotten waren. Er zaten gestreepte bij zijn Engelse aankopen, geruite, smalle, brede, en verder nagenoeg het ganze rijtje opgesomde modestofjes. En zat hij in dringende nood, dan vroeg hij Blom-maert in Gent of Vermoelen in A'pen om hem met één of ander stuk Engelse kamelot te depanneren. In Lille kocht hij bij de gebroeders De Ronquier vaak superfijne zwarte kamelot op 6/4 en 6/4 ½ breedte en bij gelegenheid ook gewafelde of geruite ("carrelées").

---

<sup>183</sup> Dottin en Rivery in Amiens - Cabot, Scheppers, De Ronquier frères, Flament & Duquesne, Bossaert & Veuve Reynaert in Lille - Giles, Hudson en Vandermeulen in London - Kett, Wells & Peckover in Norwich.

<sup>184</sup> Vandecasteele, Dunkerque : I.C. 341.5.26 + C.31.1.2 Facturen dd 17.5 en 1.6.1761 + 26.11.1762. De gebloemde, die hij zelf beschouwde als "saaien", noemde hij daarin "*fleuragé*".

### 8.3.5.5 Moire (*E. Moiré*)<sup>185</sup>

Angelsaksische bronnen durven een moire vereenzelvigen met een stof in mohair, maar een "moire" was een volledig zijden, grofgekorrelde taffetas, genre "gros" maar geweven met slechts één ketting, evenwel op zich bestaande uit zeer veel draden. De stof was in Frankrijk ontstaan en er bestonden twee soorten : enerzijds de "*moire lisse*", waarvan het fabricageproces reeds in de 17<sup>e</sup> eeuw was gereglementeerd. Ze moest toen worden geweven, volledig van gekookte of volledig uit ruwe zijde, het één of het ander, en dit op een breedte tussen 45 en 66 cm. Anderzijds de "*moire tabisée*", die met een speciale techniek gevlamd werd gladgeperst bij het kalanderen. Ze werd op een grotere breedte van 70 tot 90 cm geweven, wanneer het moireren moest gebeuren op een dubbelgevouwen stof.

"Moireren" (=wateren of watergolven) was namelijk een aparte kalandrage-methode, waarbij de natte stof, dubbelgevouwen met de goede kanten op elkaar, onder grote druk door hete gladde cilinders werd getrokken. Door de druk op de dubbelgevouwen geribde stof, werden de draden onregelmatig verschoven en plaatselijk platgedrukt, wat een grillig, voortdurend wisselend gevlamd glanseffect als resultaat gaf. Men kon ook een stel walsen gebruiken waarin golven waren gegraveerd die de stof – in dit geval op volle breedte – ongelijkmatig indrukten, op de ene plaats dieper dan op de andere. Hierbij was het patroon uiteraard regelmatiger, gezien hetzelfde zich steeds herhaalde. Men noemde het "onecht moiré". Beide systemen gaven echter een golfpatroon van donkerder en lichtere kleuren, "*ton sur ton*" zoals dat in het vakjargon heet, die te wijten waren aan de verschillende lichtinval op dat ongelijke oppervlak. Encyclopedist Trévoux concludeerde daarom in zijn artikel dat dit een goed voorbeeld was om te bewijzen dat kleuren slechts lichtreflecties zijn. Verkoos men met behulp van voorgegraveerde hete koperen platen ruitpatronen of andere figuren in stoffen te persen, dan noemde men het procédé meestal "wafelen" (*F. Gauffrer*).

In Frankrijk werden de moires van Parijs het meest geëstimeerd, maar iedereen wist dat de Engelse de beste waren. Mettertijd kwamen er ook effen en gefaçonneerde moires met een kamwollen, haren (=mohair) of zelfs katoenen inslag, zodat het gamma quasi eindeloos was. We zagen ook reeds dat er oneigenlijke moires bestonden, zoals de geglaaceerde "*gros-de-Tours changeant*", en dat ook baracans en kamwollen kamelotten werden gemoireerd. Deze laatste noemden de Engelsen "*moreens*". Tenslotte waren er ook nog de "*belzemines*", die zowel in Nîmes als in Rouen werden gemaakt. Deze zogenaamde "pe-

---

<sup>185</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 2.551-552, 10.608-611 en 15.827-828 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 264-268 – KERRIDGE, 1985 : 42, 54 en 129 – MONTGOMERY, 2007 : 163, 298, 300-303 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930 : 144.

*tite moire*" was een zeer licht stofje van zijde gemengd met linnen, met een strepen- of ruitenpatroon én gemoireerd. Bethune kocht enkel gemoireerde kamelotten, maar Van Dale kocht een stukje échte moire in Antwerpen bij Legrelle, en van tijd een paar stukken belzamine in Rouen <sup>186</sup>.

#### 8.3.5.6 Moquette (*F. Moquette, mo(u)cade – E. Mockado, Mock velvet*)<sup>187</sup>

Minderwaardig, goedkoop imitatietrijp met een (soms met wat zijde gemengd) linnen- of later katoenen pluizendek, dat aanvankelijk gedragen werd door mensen die zich geen echt fluweel konden veroorloven. Na de industrialisatie werd het veelal als dubbelweefsel gemaakt en daarna in de dikte opengesneden. Goedkoop wolfluweel van wolafval op een linnen of hennep ondergrond werd ook zo genoemd, al was dat in feite meer een "*tripe de velours*" <sup>188</sup>. Roland de la Platière beschreef ze als een gemene versie van de "*velours d'Utrecht*", maar met een dubbel zo dikke ketting. Ze werden hetzij gekleurd, gestreept of kleurloos (om nadien te verven of te bedrukken) gefabriceerd als voetmatjes, hetzij in ecru geweven als stoffen om friseer- en ratineertafels mee te bekleden. In dat laatste geval werden ze "*tripes*" genoemd.

Savary kende deze stof ook als een soort trijp van lage kwaliteit, spotgoedkoop te vinden in alle mogelijke kleuren, maar beschouwde ze eerder als meubelstof die het predicaat "*tripe*" net niet verdiende. Hij stelde dat ze vooral werd gemaakt in Lille, Tournai, Abbeville en Rouen maar vond het Vlaamse fabricaat onmiskenbaar het beste. Toen Bethune een stuk "*moucade vers [sic!] de Saxe fabrique de Lille*" bestelde bij De Ronquier in Lille, wist die echter te vertellen dat er sinds de dood van L. Deslobbes géén moucades meer werden gemaakt in Lille. Als alternatief stuurde hij stalen van "*tripes 5 cordes*", maar raadde aan liever moucades te kopen in Tournai, omdat hij die béter vond dan de *tripes* van Lille <sup>189</sup>.

#### 8.3.5.7 Panne, paan (*F. panne*)<sup>190</sup>

Panne is een glanzend, in één richting geperst pluifluweel, waarvan de lengte van de poolpluisjes tussen die van kort fluweel en lange pluche in ligt. Er waren in de 18<sup>e</sup> eeuw

---

<sup>186</sup> Ribard en Romani Anquetin.

<sup>187</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 242 – DIDEROT, 1751-1772 : 10.699 en 16.657 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 263-264 – LINTHICUM, 1936 : 81-82 – MONTGOMERY, 2007 : 295 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 157-158 – SAVARY, 1748, III – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>188</sup> Zie Fluweel : hoofdstuk 8.3.5.2. en Panne : hoofdstuk 8.3.5.7.

<sup>189</sup> U.C. 33.2 & I.C. 340.7.14, brief dd. 8.2.1757.

<sup>190</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 11.821 en 16.657 – DUPIN, 1854 : 200 – DUPLESSIS, 1997/2 : 151 en 154 – G.W.P., 1990-1993 : trijp – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 293-294, 385-386 en 398 – KERRIDGE, 1985 : 49 – LITTRÉ, 1872 – MONTGOMERY, 2007 : 368 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 146-156 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930.

in wezen drie soorten stoffen die men "panne" noemde. Ten eerste de zijden pannes, die bestonden in twee uitvoeringen : enerzijds puur zijden, met een ketting en een pool van getwijnde organsinzijde en een inslag van ruwe natuurzijde en anderzijds gemengd zijden, met een zijden pool op een basisweefsel van wol, linnen of (later) katoen. Het verschil met zijdefluweel lag in beide gevallen enkel in de lengte van de zijdepluisjes. Daarnaast de "*pannes poil*", waarvan de basis meestal uit wol bestond, soms gemengd met een zijdedraad, doch ook mogelijk in linnen en later katoen, met een pool van geitenhaar of mohair. En tenslotte de "*panne (de) laine*" : pannes in zuivere schaapswol, inclusief de pooldraad. Ze hadden niet de glans van de "*panne poil*" maar waren van uitstekende kwaliteit en zeer goed in gebruik.

Panne was een stof van Franse makelij, geweven op een breedte van hooguit een halve Franse el. De variant van zijde of met zijde in verwerkt, werd bij hen en in onze regionen in de volksmond altijd "panne" genoemd. Was dat niet het geval, dan gebruikte men liever de generieke naam "trijp" (= wolfluweel, *F. Tripe* - *E. tripp*). Enkel in de Franse productiecentra werd pertinent een duidelijk hiërarchisch onderscheid gemaakt tussen "*panne*" en "*tripe*", waarbij de laatste een gemenere en goedkopere versie was van de eerste. Hoewel (Frans) Henegouwen zich in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw met succes ging toeleggen op de fabricatie ervan en ze ook op enkele plaatsen in (Frans) Vlaanderen werden gemaakt, bleef de regio van Amiens (Picardië) hét panne-centrum bij uitstek.

De industrie draaide er in hoofdzaak op de fabricatie van "*pannes poil*", volgens de Franse wiskundige en politicus Charles Dupin in wezen een Engelse uitvinding. Deze kwamen in diverse vormen op de markt, maar gewoonlijk met een dubbele, samengetorste ketting en inslag van wol en een poolketting van geitenhaar, die kant en klaar gesponnen vanuit de Levant werd ingevoerd. Een variëteit hiervan, "*panne en alpaga*", werd Bethune aangeboden door Denis <sup>191</sup> en geleverd door Nicolas Quignon. Nochtans had Bethune zich in de correspondentie met C. Miné weinig lovend uitgelaten over wat hij kende als "pluche pocas" <sup>192</sup>. Voor een "*panne sur soie*" twijnde men een gelijkaardige dubbele wollen ketting samen met een zijden draad – vandaar ook het synoniem "*liée soie*" – en koos men fijnere inslagdraden en poolketting. Amiens maakte ook een gesmaakte versie van de befaamde Utrechtse trijp na, terplekke "*Velours d'Utrecht*" genaamd. Dat was een kortgeschoren panne, waarbij de wollen basisketting vervangen was door één stevige linnendraad, gedubbeld met twee getorste veloutés van geitenhaar, en een inslag van fijner

---

<sup>191</sup> Jonge fabrikant die werkte met een 30-tal getouwen : I.C. 341.1.4 dd. 9.1.1765.

<sup>192</sup> C. Miné : U.C.33.2 dd. 10.3.1760.

linnen. Nochtans maakten de Nederlanders hun trijpen veelal met een zijden, sajete of gemengde zijde-sajet pool op een linnen ondergrond.

Bethune kocht zijn pannes uitsluitend in Amiens <sup>193</sup>, maar noemde ze zelden zo. In de correspondentie bestelde hij doorgaans "pluches" : effen, gefaçonné of geciseleerd, die dan als "pannes" of "pluches" werden geleverd, naargelang de appreciatie van de leverancier op basis van de lengte van de polen. De effen stoffen waren ingedeeld in kwaliteiten, gaande van "*communes*" over "*finés*" en "*très fines*" tot "*superfines*". Bij Nicolas Quignon en Charles Miné bestelde hij van tijd uitdrukkelijk "wol-pannes". En bij zijn orders aan Tomas Giles in London vroeg hij méér dan eens om een stuk "Schotse trijp". Welke stof hij hiermee precies bedoelde, kon ik echter niet achterhalen.

### 8.3.5.8 Pluche (*F. Peluche* – *E. Plush*)<sup>194</sup>

Gesneden kettingpoolfluweel met een platliggend pooldek op één zijde. De lengte van de poolpluizen is langer dan bij fluweel en panne en de stof is luchtiger geweven waardoor ze zachter aanvoelt. Hooguit 58 cm breed, werd pluche oorspronkelijk gemaakt van wol met een pool van geiten- of kemelhaar, of in een dure luxeversie van zuivere zijde of met zijden pool op fijne wollen ondergrond <sup>195</sup>. Pluche was van bij haar ontstaan ontzettend populair als imitatie-bont en werd zowel voor kleding als meubelstof gebruikt. Men is het niet eens over de oorsprong van deze stof. Angelsaksische bronnen menen te weten dat het een Franse uitvinding zou zijn : een velours met een lange, regelmatig en volledig gesneden pool, die aan het einde van de 16<sup>e</sup> eeuw vanuit Tours in Engeland zou zijn geïntroduceerd. Ook andere bronnen bevestigen als eerste Engelse vermeldingsdatum 1594 en de fabricatie van een ruwe zuiver wollen "*worsted plush*" als specialiteit in Banbury (Oxfordshire), Reading (Berkshire) en Exeter (Devonshire) naast een zuiver zijden versie en één van haar in London tijdens de 17<sup>e</sup> eeuw. De Franse eigentijdse encyclopedisten evenwel twijfelden tussen Engeland en Haarlem (Holland) als uitvinders, want meenden met zekerheid te weten dat men pluche pas rond 1690 in Frankrijk begon te maken.

Pluche werd vervaardigd op dezelfde manier als fluweel en panne op een getouw met drie schachten, waarvan er twee de kettinggarens scheidden om de basisstof te vormen, en de derde de poolketting bediende. In de traditionele versie bestond pluche uit één

---

<sup>193</sup> bij Cannet Damerval, Rivery, L. Mimerel, C. Miné, E. Quignon en N. Quignon.

<sup>194</sup> BECKINSALE, 1937 : 357-358 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 12.290 – DUPLESSIS, 1997/2 : 151 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 300 – KERRIDGE, 1985 : 53, 59, 63, 65, 78 en 129 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 325-326 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 146-153 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005.

<sup>195</sup> later ook van (kunst)zijde, wol, mohair, haar, linnen of katoen of een of andere eigen mengeling van die grondstoffen als basis en/of pool, naargelang de fantaisie van de fabrikant.

enkele wollen inslag op een dubbele ketting : één basisketting van wol – op zichzelf bestaande uit twee samengetwijnde strakgesponnen draden – en één poolketting van geitenhaar. Deze kon naargelang de gewenste kwaliteit bestaan uit twee, drie of vier vezels. Vervang men de mohair-poolketting door één van (kam)wol, dan bekwam men een "*pluche de laine*". Uiteraard bestonden er ook halfzijden varianten, zoals bij fluweel en panne. Zuiver zijden pluche werd op dezelfde manier gemaakt : de inslag moest van fijne (gekookte) zijde zijn, maar de ketting en poolketting van steviger meervezelig getwijnde organsinzijde. Diderot en Savary signaleerden het voorkomen van een zijden pluche met een pooldek aan weerskanten, waarvan de voorkant kortpolig was en van één kleur, en de achterkant langpolig van een andere kleur.

Bethune kocht dergelijke fantaisietjes niet, maar kreeg veel vraag naar "pluche". Hoewel in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw Mons zich met succes op de fabricatie van pluche had toegelegd, bevoorraadde hij zich hiervan uitsluitend in Amiens (Picardie) – dat terzake de beste kwaliteit leverde – bij een hele reeks vaste leveranciers-fabrikanten <sup>196</sup>. Bij zijn bestellingen specificeerde hij meestal "pluches" : "effen", "*ciselé*", "*sur soie*", "*sur laine*" of "*longpoils*" <sup>197</sup>. Men stuurde hem echter evengoed "pannes" daarvoor, zij het in een verhouding van twee pluches voor één panne, zonder dat ik daar een systeem of een reden kon voor vinden. Waarschijnlijk werden de termen min of meer door elkaar gebruikt, want ook Roland de la Platière schakelde beide gelijk. Soms werden de pluches ook "*renforcés*" genoemd, wat bij pannes nooit het geval was <sup>198</sup>. Waar de Quignons énkél "*ciselés*" stuurden, maakte Miné wél duidelijk onderscheid tussen "*ciselé*" en "*façonné*" <sup>199</sup>.

### 8.3.5.9 Tabaret (*E. Taboratt, tabouret*)<sup>200</sup>

De tabaret is nauwelijks bekend maar was één van de vele glanzende kamelotten die in het 18<sup>e</sup> eeuwse Norwich uit kamwollen garen werden geweven. Doorgaans waren het nogal gesofisticeerde stofjes, die rijke zijdebrokaatstoffen imiteerden : veelal "*shaded*" (ttz met geleidelijke kleurschakeringen), gestreept, en bovendien gebloemd. Getuige prijsopgaven van Giles, bestond ze ook in een smalle geruite versie, 18 inch breed, in stukken van 28 yards lang, en waren er ook dure zijden varianten op 21 duim breedte <sup>201</sup>. Bethune liet er soms enkele, zowel wollen als zijden, kopen in London<sup>202</sup>.

<sup>196</sup> Mimerel Louis, Mimerel Remy, Miné Charles, Quignon Eloy en Quignon Nicolas. In mindere mate Cannel Damerval, Rivery Père & fils en De Brady.

<sup>197</sup> Volgens Roland de la Platière, waren longpoils van mindere kwaliteit, slechts goed voor doublures.

<sup>198</sup> Roland de la Platière associeert deze versterking nochtans met pannes. Bij dit procédé werden de beide draden van de ketting – steundraad en pooldraad – verdubbeld.

<sup>199</sup> Voor het onderscheid tussen beide : zie fluweel : hoofdstuk 8.3.5.2.

<sup>200</sup> MONTGOMERY, 2007 : 356-358 – PRIESTLEY, 1990 : 22-23 (=afbeeldingen).

<sup>201</sup> Giles : I.C. 340.8.31 dd 2.10.1759 & Giles : I.C. 341.10.18 dd 28.11.1760.

<sup>202</sup> Giles en Vandermeulen.

### 8.3.6 Katoenmengelingen

#### 8.3.6.1 Bazijn (*F. Bas(a)in, bazin*)<sup>203</sup>

Hoewel deze stof immens populair was in het 18<sup>e</sup> eeuwse Frankrijk, blijkt ze in de Angelsaksische wereld – waar ze werd beschouwd als een zijden, soms deels harige soort die mit – zo goed als onbekend. Wellicht omdat de stof in de tweede helft van de 16<sup>e</sup> eeuw in Lyon was ontwikkeld met een katoenen inslag op een linnen ketting als goedkope maar fijne en sterke versie van "bombazijn" en tegen de 18<sup>e</sup> eeuw geëvolueerd was naar een zuiver katoenen variëteit die er uitzag als een lichte fustein. Op die manier was er tegen de tijd van de Bethunes een enorm aanbod bazijnen beschikbaar, sterk uiteenlopend naar uitzicht en kwaliteit naargelang de productieregio : brede, smalle, fijne, middelfijne, grovere, puur katoenen of katoen op een linnen basis, witte en effenkleurige, gladde of opgeruwd aan één kant, geruite en gestreepte, met fijne, gladde bijna onzichtbare streepjes of met brede, pluizige banden. Doordat de inslag doorgaans dikker was dan de ketting, waren het meestal ook lichtjes geribbelde stoffen. Daarnaast kon men kiezen voor effenbindig weven, maar waren de meeste – zéker de gefigureerde – kepers.

Bazijnen werden gebruikt voor "*jupons*", "*camisoles*" en gordijnen. In de Franse productiecentra, met Troyes als belangrijkste en meest vermaarde voortrekker maar ook in Rouen, Lyon en de Beaujolais, werd zuiver katoen stilaan de norm gezien het verwerken van linnen, hennep of werk in bazijn er werd beschouwd als "*pas conforme au règlement*". De Hollandse, meestal gestreept, werden erg gewaardeerd omwille van hun fijnte. De Brugse, effen of gestreept en terplekke beschouwd als "bombazijn", werden flink opgeruwd. Men onderscheidde er vier soorten naargelang het aangebrachte merk, waarbij de "dubbele leeuw" <sup>204</sup> voor superieur doorging. De beste Indische kwamen uit Bengalen of Pondichery en waren glad, wit en effen- of gekeperd geweven, ofwel geruit of gefaçonneerd. Savary vond al die ingevoerde bazijnen maar niks, want dacht dat men dat onder het mom van "fijner" of "andere kwaliteit" alleen maar deed "*à cause que la nation française est naturellement portée à préférer ce qui vient des pays éloignés...*".

Bethune kocht geen Franse fabricaten, maar stuurde geregeld balen Brugse "basins" door naar Delisle in Lille, die de stof in grote hoeveelheden verkocht. In feite verzocht hij Bethune ze voor hem over de grens te smokkelen. Hij kende de stof blijkbaar goed, want wist te vertellen dat er ook zéér fijne in Duitsland werden gemaakt, en vroeg zich

---

<sup>203</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 2.118 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 80 – KERRIDGE, 1985 : 128 – ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 387 – SAVARY, 1748, I – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>204</sup> Enkel leeuw betekende dat de stoffen gelood waren met een loodje waarop aan één zijde een leeuw afgebeeld stond. Dubbel leeuw sloeg op een loodje met een leeuw afgebeeld op beide zijden : zie hiervoor VERMAUT, 1974 : 152.

af of die in het Kortrijkse te krijgen waren <sup>205</sup>. Ook Collette uit Lille bestelde eenmalig 24 stukken met het verzoek ze door te sturen naar Tournai <sup>206</sup>. Hoewel zijn overige klanten slechts weinig bazijn bestelden per brief <sup>207</sup>, trok Bethune er in het begin van de jaren 1750 tientallen stukken van in voor zijn winkel. Bij zijn bestellingen gebruikte hij de benamingen "*basin*" en "*futaine*" voortdurend door elkaar, terwijl zijn leverancier Lambert De Ronquier er systematisch naar verwees met de naam "*bombazijn*". Dit doet vermoeden dat het om katoenen stoffen ging op linnen ondergrond. Soms vroeg hij witte of ecrus, soms grijze, en soms gestreepte, maar altijd moesten het "*double lyons*" of "dobbelloot" zijn. Halfweg het decennium werden die massale aantallen gereduceerd tot enkele stukken, waarna de aankoop ervan compleet stopte. Toen Sottiaux uit Brussel er hem vroeg, meldde hij vlakaf dat hij géén witte bazijnen [meer] verkocht <sup>208</sup>. Nadien kocht Bethune sporadisch wel nog enkele bazijnen in Antwerpen <sup>209</sup> maar dat waren eigenlijk diemitten. En toen Heylighers uit Maastricht <sup>210</sup> hem twee bazijnen stuurde waaruit hij er één mocht kiezen om de Hollandse kwaliteit uit te proberen, bleef dat zonder verder gevolg.

### 8.3.6.2 Bombazijn (*F. Bombasin* – *E. Bombazine*, *bombazeen*)<sup>211</sup>

Bombazijn is een eeuwenoude stof uit het Midden Oosten die een enorme evolutie heeft gekend. Aanvankelijk was het een dure puur zijden stof, die soms met een katoenen- of kemelharen inslag werd geweven. Maar van zodra ze in Europa werd nageemaakt, volgde ze een verschillende ontwikkeling naargelang de productieregio. In Italië bezigde men eerst nog katoen op een zijden ketting, maar steeds méér kamgaren. De zwaarste waren gegeerd voor zeilen. Milaan specialiseerde zich echter in een lichtere versie in het zwart voor rouwkleding. In Engeland volgde men het Milanese voorbeeld en was het Norwich die de voortrekkersrol speelde, maar ook Londen en Exeter produceerden mee. Daar werden ze aanvankelijk linnenbindig geweven van zuivere kamwol of sajete op een bourettezijden of ruwe zijden ketting. Vanaf de late 17<sup>e</sup> eeuw kwam keperbinding op en werd er meer reliëf in gestoken. Bovendien introduceerden immigranten uit het continent er opnieuw bombazijnen met een katoenen inslag op een linnen of een zijden ketting.

<sup>205</sup> Delisle, Lille : vooral tussen 1764 en 1766 (IC. 341.8.14).

<sup>206</sup> Collette – Lille : U.C.33.2 dd. 28.4.1752.

<sup>207</sup> Enkel Wacquez uit Tournai bestelde een stukje "bazijnvoering", en zijn stadsgenoot Grosseau wou een stuk olijfkleurig bazijn voor een "*coulotte*".

<sup>208</sup> Sottiaux – Brussel : U.C.33.2 dd 14.6.1757.

<sup>209</sup> Bij De Visser en Van der Smissen.

<sup>210</sup> Heylighers – Maastricht : I.C. 341.10.35 dd 22.10.1761.

<sup>211</sup> DEVRIESE, s.d. – DIDEROT, 1751-1772 : 2.316 en 7.402 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 97 – KERRIDGE, 1985 : 74-75 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 172-175 – PRIESTLEY, 1990 : 13-14 – SAVARY, 1748, I – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930 – VERMAUT, 1974 : 144.



Want in Frankrijk en de Lage Landen werden er inmiddels linnenbindige bombazijnen geweven en keperbindige, gladde of opgeruwde, met een katoenen inslag op een linnen ketting of met een kamwollen inslag op een zijden ketting, zelfs puur zijden "*croisés*", en eveneens geribde : meestal gekalanderd en dus mooi glanzend. Van zodra men er vanaf de 17<sup>e</sup> eeuw soms wol met katoen was gaan mengen, om tenslotte over te schakelen op bombazijnen gemaakt van zuiver katoen, werd de verwarring omtrent dit artikel ten top gedreven. Dat waren namelijk relatief goedkope keperkatoenen, aan één zijde opgeruwd, nauwelijks te onderscheiden van een "moleskin" of een "pilo(u)" en dus eigenlijk een soort fustainen. De Nederlandse centra Rotterdam, Twenthe en Amersfoort bouwden met dit soort katoenen keperbombazijnen, al dan niet op linnen ketting, een sterke reputatie op. En ook Marseille koos voor een sterke katoenen keperstof op een linnen schering die voor scheepszeilen kon dienen. Maar elk centrum creëerde wel een eigen versie, die in verschillende diktes en kwaliteiten konden worden gebruikt voor zowel voeringen, ondergoed als grovere werkmanskleding. In Lyon gebruikte men zijde al dan niet met katoen maar was het onderscheiden kenmerk "*croisé*", dus dubbelzijdig keper, getuige Trévoux die de Lyonese bombazijn omschreef als "*futaine à deux envers, doublement croisée ou double basin*". Ook in Norwich schakelde men over op katoeninslagen op zijden ketting. Vandaar dat veel bronnen bombazijn slechts als synoniem vermelden van fustein en met de term in de Lage Landen doorgaans de lichtere versie fustein, namelijk "bazijn" werd bedoeld.

Bethune kocht zijn bombazijn bij Lambert De Ronquier in Brugge en vereenzelvigde ze gewoonweg met zowel "bazijn" als "fustein". Want in Brugge werd naast de opgeruwde katoenen (bom)bazijn op linnen ketting evengoed een tweede type geweven met een inslag van vetgesponnen sajëtgaren op een linnen ondergrond, die "saaifustein" werd genoemd en resorteerde onder de fustein-gilde.

### 8.3.6.3 Chintz (*F. Chint*)<sup>212</sup>

Bethune kocht twee stukken chintz bij Thomas Giles in Londen. Van oorsprong was dit een Indische katoenen stof, aanvankelijk met meekraprood beschilderd, later ook in florale motieven met houten blokken bedrukt, en vaak gelustreerd. De naam betekent "bonte katoen" in het Hindi. Bij uitbreiding werden alle gelustreerde stoffen, in het bijzonder alle witte of bedrukte "*indiennes*" die werden geglaceerd, chintz genoemd. De import van deze speciale soort "calico's" werd zowel in Frankrijk als Engeland verboden in de late 17<sup>e</sup>, begin 18<sup>e</sup> eeuw, maar tegen de tijd die ons aanbelangt maakten beide landen ze na. De mooiste kwamen toen uit Engeland, weliswaar met een katoenen inslag op

---

<sup>212</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 3.348 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 141-143 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 200 – SAVARY, 1748, II – VAN HOYTEMA, 1930.

een linnen ketting. Ze werden bedrukt met steeds weer nieuwe, erg gevarieerde patronen - met of zonder strepen en meestal met redelijk grote bloemmotieven - en dan glanzend gekalanderd. Inmiddels had Engeland immers óók de glaçage-technieken geperfectionneerd, waarbij ze voor de appretage van chintz werkten met speciale frictiekalanders. Die methode gaf de stofjes een blijvende hoogglans, die "everglazing" werd genoemd.

#### 8.3.6.4 Diemit (*F. Demitte, dimite* – *E. Dimity*)<sup>213</sup>

Aanvankelijk zou deze stof uit zijde en/of wol zijn gemaakt, maar reeds vanaf de 17<sup>e</sup> eeuw werd er stevast een stevige stof mee bedoeld, gemaakt van katoen of katoen gemengd met linnen, en meestal gekeperd geweven al kwam linnenbinding ook voor. In feite waren doorsnee diemitten variaties op de klassieke bazijn of fustein, maar dan met een specifiek kenmerk, namelijk fijne ribben of een ruitenpatroon, verkregen door twee of meer draden samen in te weven. In die vorm werd de ongeverfde stof door de bank spierwit gebleekt. Later werd bovendien vaak gemerceriseerd <sup>214</sup> katoen gebruikt, wat de stof een zachte glans gaf. Men kon ook andere figuren, strepen en bloemen op gelijkaardige wijze in reliëf inweven, of op een effen witte diemit allerlei patronen drukken in kleur. De fijnste soorten werden vaak gemaakt in twee versies : gladde en opgeruwde. En er zouden ook dikke dubbelweefsels hebben bestaan die, flink opgeruwd, in het bruin en andere sombere kleuren onder de naam dimity werden verkocht voor het voeren van werkbrokken, maar dat waren eerder "*pillow fustians*", dus "*pilo(u)*" <sup>215</sup>.

De eigentijdse Franse encyclopedisten kenden diemit slechts als importartikel uit het Ottomaanse rijk. Maar in Engeland werden ze zowel in Lancashire als in Coventry gefabriceerd. Bethune kocht zijn diemitten echter in Antwerpen, bij J.F. van der Smissen en de weduwe De Visser, die daar eigen productieateliers hadden. Met dien verstande dat hij ze pas begon te kopen in juni 1758, nadat hij de Brugse bazijnen uit zijn assortiment had geschrapt. Hij kreeg ze binnen in het grijs (=ongekleurd), half-wit, wit en gekleurd. In de Nederlandstalige correspondentie dienaangaande was er sprake van "*demitten*", maar werd er in het Frans geschreven, dan werden die diemitten meteen "*basins*". De associatie van diemit met bazijn werd ook in Engeland gemaakt, maar daar begreep men onder bazijn specifiek een zijden of zijde met geitenhaar gemengde diemit, geweven als de klassiekers met een dubbele ketting die streepjes of ruitjes vormde.

---

<sup>213</sup> BAUMGARTEN, 1975 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 4.816 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 165-166 – KER-RIDGE, 1985 : 125 en 128 – MONTGOMERY, 2007 : 218-222 – SAVARY, 1748, II – TREVoux, 1752. – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>214</sup> Merceriseren = katoen doen glanzen en aansterken door het in een koude natronloog te weken (GWP, 1990-1993 : XV, 588).

<sup>215</sup> Zie bombazijn : hoofdstuk 8.3.6.2.

### 8.3.6.5 Fustein (*F. Futaine* - *E. Fustian*)<sup>216</sup>

Hoewel fustein in Frankrijk veelal werd beschouwd als een zwaardere soort bazijn en in de Lage Landen als synoniem voor bombazijn, was fustein in oorsprong een Midden Oosterse zuiver katoenen stof die sinds de 13<sup>e</sup> eeuw in Italië werd nageemaakt met een katoenen inslag uit Turkije of de Levant op een gladde linnen ketting. Het waren keperweefsels, op de achterzijde geruwd. De beste waren die van Milaan, de gemeenste die van Genua (=later geëvolueerd tot de "jeans"), en de meest gesofistikeerde de fluweelachtige van Napels. Vanuit Italië zou de fustein haar opgang maken doorheen Europa, waar verschillende centra zich hierop gingen toeleggen.

In Duitsland werd de klassieke Milanese fustein nageweven in Ulm en het linnencentrum Osnabruck. In Frankrijk werd in de bazijncentra van Normandië, Champagne, Lyon en de Beaujolais het katoengehalte in toenemende mate opgedreven en werden niet alleen opgeruwde, maar ook "*grain d'orges*"<sup>217</sup> gemaakt. Net als bij de bazijnen, de gelijkwaardige doch lichtere versie van die fusteinen, bestonden er ook gestreepte. De beste waren die van Troyes. De kwaliteit van Lyon was iets minder, maar dat waren wel "*croisés*". In Engeland begon de productie in Londen, maar Ierland volgde snel en vanaf 1600-1700 in toenemende mate Lancaster, Bolton en Manchester, zij het wat die laatste betreft ook stilaan in zuiver katoen. Men maakte er bovendien een heel gamma fusteinachtigen, van "*pillow*" over "*jean*" en "*dimity*" naar "*barragon*", inclusief geribbelde fusteinen en gefigureerde kepers, genre visgraat. In Norwich daarentegen koos men voor fusteinen met een inslag van fijne langharige kamwol op een linnen en soms zelfs kamwollen ketting. Ook in het Hollandse Leiden en in Brugge rolden dergelijke "saaifusteinen" van de getouwen, maar beide centra werkten even gewillig met katoeninslagen. Gent leverde gelijkaardige soorten fusteinen, vervaardigd met een inslag van vetgesponnen sajtgaren op een ketting van linnen, maar noemde deze saai-versies "tierenteinen"<sup>218</sup>.

Fustein bestond dus in vele soorten en kwaliteiten. In fijne vorm werd ze veel gebruikt als voeringstof, in haar dikkere vormen voor "*camisoles*" en de stevigste gingen de deur uit voor werkmanskleding tot zelfs overtrekken van matrassen. Meestal werden de zware geverfd in een donkere kleur : loodgrijs, olijfgroen, marineblauw, zwart. Maar de fijne tot superfijne gingen veelal ongekleurd van de hand. De verwarring tussen de termen bazijn, bombazijn en fustein was daarbij quasi totaal, want de drie soorten stoffen

---

<sup>216</sup> BAUMGARTEN, 1975 – COX, 2007 – DEVRIESE, s.d. – DIDEROT, 1751-1772 : 7.402 – ENDREI, 1968 : 33-34 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 199-200 – MONTGOMERY, 2007 : 244-245 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930 – VERMAUT, 1974 : 142-161 – WOOD & WILMORE, 1927 : 44.

<sup>217</sup> = gerstekorrelmotief : een versterkte keper. Zie voetnoot bij Amen : hoofdstuk 8.3.3.1.

<sup>218</sup> Zie droget : hoofdstuk 8.3.2.2.

hadden nu eenmaal versies die zeer dicht bij elkaar aanleunden. Naargelang de regio gebruikte men de benamingen dan ook vrij arbitrair en soms zelfs door elkaar. Dat werd in de Bethune-correspondentie bevestigd doordat bijvoorbeeld Albert Goemare uit St. Omer <sup>219</sup> een stuk "effen bazijn" bestelde "dat men futaine noemt", erbij vragend of dat in Vlaanderen niet goedkoper was. Bethune kreeg verder geen schriftelijke bestellingen binnen voor fustein, terwijl Grosseau wél fustein leek te bestellen, maar het "*basain*" noemde <sup>220</sup>. Zelf kocht Bethune fustein onder die naam in Brugge, aanvankelijk bij Van Wallegheem en na diens overlijden bij zijn neef De Bels. Bij Lambert De Ronquier sprak hij soms van fustein, maar bedoelde bazijn. In al die gevallen vroeg hij witte of "rauwe", fijne tot superfijne, enkele of dubbele leeuwen. In de jaren 1740 kocht Van Dale zijn fusteynen bij de Brugse fabrikant François Bouttens.

#### 8.3.6.6 Mousseline (*E. Muslin*)<sup>221</sup>

Maricourt uit Lille bestelde in 1765 een stukje mousseline bij Bethune. In 1761 kocht Bethune de stof aan bij Herreweghe in Brussel en in 1762 bij Vanoutryve in Brugge. Maar welke soorten dat precies waren valt niet zomaar te bepalen, gezien het fabricaat op dat moment vele ladingen dekte. Hij zou er meerdere balen van toegeleverd krijgen vanuit Parijs, toen één van zijn klanten na de Franse Revolutie zijn schulden niet meer kon betalen, en dat oploste met een betaling in natura. Dat verhaal komt uitvoerig aan bod in het vierde deel van de verhandeling.

Marco Polo vermeldde de stof reeds in de 13<sup>e</sup> eeuw als een delicaat weefsel van zijde en gouddraad, vervaardigd in "Mosul" (Noord-Irak), maar tegen de 18<sup>e</sup> eeuw werd de naam gebruikt als verzamelterm voor wel twintig verschillende katoenen stofjes, die sinds de late 17<sup>e</sup> eeuw uit Indië, en meer in het bijzonder Bengalen, werden ingevoerd. Volgens Diderot komt die naam trouwens veeleer van het "mousse"-achtige uitzicht van de stofjes, want het ging grotendeels om twee basissoorten, beide geweven in platbinding met stevig getwijnde, doch donzige katoengarens, waarvan de ene groep luchtiger en opener was geweven dan de andere. Die uit de eerste groep, gaasachtig en transparant, werden veelal gebruikt voor lichte zomerkleding, sjaals en gordijnen. Die uit de tweede groep, meer opaak en calico-achtig, vooral voor (onder)hemden en voor beddelakens wanneer de stof breed genoeg was geweven. Beide groepen kwamen ongekleurd, maar ook vaak in frisse kleuren en bedrukt met florale motiefjes op de markt.

---

<sup>219</sup> I.C. 341.15.7 dd 15.3.1760.

<sup>220</sup> Tournai – I.C. 341.16.5 dd. 2.2.1767.

<sup>221</sup> BAUMGARTEN, 1975 : 243 – BAYON, 1996 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 4306-15 en 10.823 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 272 – LEECH, 1999 – MONTGOMERY, 2007 : 215-216 en 303-307 – SAVARY, 1748, III – VAN HOYTEMA, 1930.

Na de "Calico Act" die de invoer van Indisch textiel in Engeland verbood, deden de Engelsen pogingen om zelf mousseline te maken, maar gezien het spinnen van stevig katoengaren nog niet op punt stond, lukte dat niet al te best. De Fransen zaten met een gelijkaardig probleem. Daarom gingen ze hun katoenen "*mousselines des Indes*" zwaar appreteren zodat ze wat stijver aanvoelden. In Nederland maakte men ook zo iets, maar daar noemde men het "neteldoek" omdat het er in toenemende mate die oorspronkelijk uit netelvezels vervaardigde weefsels verving. De Fransen maakten zoals gewoonlijk hun eigen versies van de stof : fijne "*mousseline de soie*" in zijde, ook wel "*chiffon*" genoemd, die ze gebruikten voor "*foulards*", en anderzijds "*mousseline de laine*", een soort etamine van zacht kamgaren. De Engelsen hadden de neiging de fijnste semi-transparante katoenen mousselientjes, die van zijde en de wollen namaak te bestempe- len als "mousseline" terwijl ze de naam "*muslin*" voorbehielden voor de iets dikkere katoenen stoffen. De Amerikanen daarentegen noemden al die soorten "*muslin*", behalve de wollen variant die ze bestempelden als "*delaine*". Katoenen mousselientjes hoorden volgens hen thuis in de overkoepelende groep van "*calico's*", terwijl wij in Europa de term calico reserveerden voor de wat zwaardere katoenen tegenhangers van gewone toiles (-zoals ze aanvankelijk vanuit Calcutta werden ingevoerd-), of ze nu effen, geveerd of bedrukt waren met al dan niet florale print. Kortom, mousseline was dus letterlijk en figuurlijk een wat wazig stofje.

### 8.3.6.7 Siamoise<sup>222</sup>

Vanaf de 16<sup>e</sup> eeuw was men in de Normandische stad Rouen – sinds de Middeleeuwen bogend op een bloeiende maar stilaan tanende textielnijverheid van hoofdzakelijk wollen stoffen – beginnen experimenteren met katoen en linnen-mengelingen voor het vervaardigen van zware fustenen en lichte geruite diemitten. Toen op het einde van de 17<sup>e</sup> eeuw de Ambassadeurs van de koning van Siam aan het hof van Lodewijk XIV hun opwachting maakten, vatte een zekere Delarue het idee op om hun kledij, vervaardigd van katoen op een zijden ketting, na te maken. Zijn stofjes bleken al snel te kwetsbaar voor ruim gebruik, waardoor hij de zijde liet vervangen door linnen. In deze laatste vorm zou de "siamoise" de wereld veroveren. Het was immers een mooie, linnenbindig geweven stof die, omdat ze lichtjes gekalanderd was, wat glansde, maar helemaal niet zo duur was. In eigen land legden Antwerpen, maar ook Kortrijk, Brugge, Menen en Ieper zich vanaf het midden van de 18<sup>e</sup> eeuw vrij succesvol toe op het vervaardigen van deze stoffen.

---

<sup>222</sup> BAYON, 1996 – DEVRIESE, s.d. – DIDEROT, 1751-1772 : 15.153 – GULLICKSON, 1981 en 1983 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 357-358 – MEERSSCHAUT, 1997 : 176 – MONTGOMERY, 2007 : 347-348 – REYBAUD, 1863 : 253 – SAVARY, 1748, III – VERMAUT, 1974 : 173 en 204-206.

**Figuur 28** Siamois 3/4 van Rouen



Bron : Maurepas Papers, 1743 - Winterthur Museum Library (MONTGOMERY, 2007 : D-42).

Meestal werden siamoisen in het wit vervaardigd, met ingeweven rode of blauwe dikke of dunne strepen of ruiten, maar net zo goed kon men opteren voor een donkere ondergrond, zoals bruin. Er bestonden ook geribbelde. Ze vonden veel aftrok bij boeren, stadsarbeiders en handelaars die ze uitvoerden naar de kolonies voor het vervaardigen van slavenkledij. Maar naargelang allerlei modes dat voorschreven, konden er luxueuzere versies worden gemaakt, al dan niet in mengelingen met wat zijde<sup>223</sup>, en er ook bloemmotieven met wol of zijde worden op gebrocheerd. Zo kwamen siamoisen steeds rijker versierd in de 18<sup>e</sup> eeuwse winkels terecht voor de burgerklanten, om er de concurrentie aan te gaan met de goedkope ingevoerde Indische katoentjes. Een eeuw later, na de opgang van de katoennijverheid dankzij de Industriële Revolutie, begon de belangstelling voor deze stof geleidelijkaan weg te deemsteren, al werden er met zekerheid nog in katoen en zijde of in zuiver katoen, bedrukt met bloemmotiefjes, verkocht voor zomerkleedjes en gordijnen.

---

<sup>223</sup> Zie *écorce* : hoofdstuk 8.3.7.2.

Van Dale kocht in de jaren 1740 vrij veel siamoises in Rouen : tientallen brede 5/4 en smalle 3/4 <sup>224</sup> (zie figuur 28), met strepen en geruit, op witte of gekleurde ketting, "*rayé en soie*" en soms ook "*bouillonné*" (=opgestoomd) bij Ribard in de periode 1745-1747, en nog enkele stukken het jaar daarop bij Romain Anquetin. Daarna vielen de aankopen volledig stil <sup>225</sup>. Bethune kocht bij mijn weten slechts één keer een 7-tal stukken "*siamois brodées*" bij N. Hurtault, Reims in 1755. Toen de broers Hurtault er hem aanboden in 1757, stelde hij dat hij er nog voldoende had van hun vaders levering <sup>226</sup>, waarna de stof in deze briefwisseling niet meer werd vermeld. Ook Bethunes afwijzing van het aanbod van Waonry van Liège <sup>227</sup> om te speculeren in siamoises - met als verantwoording dat, tegen de aangeboden prijs "*je ny peu trouver mon compte*" - uitgerekend in dezelfde periode, roept in dat verband vragen op.

Wellicht speelde de opkomst van de siamoise-weverij in het Kortrijkse hierbij een rol. Want uitgerekend in 1755 stuurde expediteur Orbelin uit Dunkerque hem een staaltje "*cotton de Siam*" met de vraag het te tonen aan fabrikanten in Kortrijk en Tournai, omdat dit een succesartikel kon worden <sup>228</sup>. Vier jaar ná zijn laatste aankopen van siamoises in Reims, vertelde Bethune aan Jacques Devolder in Gent zijn ambities om "siamois gemaakt in Kortrijk voor verkoop in gans Vlaanderen" in Holland op de markt te brengen en zelfs te speculeren op afzet ervan in Quebec. Plannen die Devolder hem trouwens met klem afraadde wegens fout seizoen om dat in Holland zelf te wagen en géén directe scheepsverbindingen met Canada vanuit Holland. Hij had het in zijn antwoord over "*chamoises*" <sup>229</sup>. Feit is dat tegen 1760 in Kortrijk reeds zo'n 130 à 140 getouwen zich toelagden op het weven van "katoen" (HASQUIN, 1979 : 146). Volgens Vermaut liep dat aantal tegen 1772 verder op tot 300 getouwen en weefden ze toen de siamoises van Rouen na tegen een 10 % lagere kostprijs (VERMAUT, 1974 : 173).

---

<sup>224</sup> Franse el dus 148,5 en 89 cm.

<sup>225</sup> Sabbe signaleert een invoerverbod van Franse siamoises door de Zuid-Nederlandse regering op 7 maart 1744, maar dat edikt werd door de Franse bezetting van 1745 geschorst (SABBE, 1975 : II, 157). Alle gewone siamoise-inkopen van Bethune gebeurden tussen 1745 en 1748 (zie bijlage 2.1.1.).

<sup>226</sup> Nicolas Hurtault : U.C.33.3 en I.C. 340.11.10 en Broers Hurtault U.C.33.3.

<sup>227</sup> Waonry Liège : U.C.33.2 dd 11.12.1759.

<sup>228</sup> Orbelin, Dunkerque : I.C. 340.4.27 dd 28.1.1755.

<sup>229</sup> J. Devolder – Gent : U.C. 33.3. dd 17.11.1759 - I.C.340.5.14 dd. 9.12.1759 & I.C.341.6.1 dd 3.1.1760. Een "siamoise" werd vaak "chamoise" gespeld, hoewel dat eigenlijk een aparte katoenen stof was, effenbindig en geveerd in een beige-lichtbruine kleur : een erg slijtvaste soort flanel, opgeruwd en kortgeschoren, waarmee men gemsleer poogde te imiteren. Het werd onder andere gebruikt voor baalzakken.

### 8.3.6.8 Tijk (*F. Coutil* – *E. Ticking*)<sup>230</sup>

Aanvankelijk was tijk een spotgoedkope Normandische stof. De "*coutil de Coutances*" bijvoorbeeld, volledig vervaardigd uit hennepgaren. Elders werd ze nagmaakt in linnen, en werd er mettertijd steeds meer katoen in gebruikt. Aldus was tijk tegen de tijd van de Bethunes geëvolueerd tot een doorgaans in de lengte gestreepte, erg gesloten geweven, sterke glanzende katoen- en linnen mengstof, die werd gebruikt voor het maken van matrasszakken, dekzeilen en tenten of als meubelstof. Daartoe werd ze vaak stofdicht "gewast" en/of waterafstotend gemaakt. De weefbinding was effen voor de goedkoopste jutesoorten zoals Boheemse tijk, maar veelal keper, en zelfs zigzagkeper bij duurdere tijk. Voor de meest bekende traditionele soorten gebruikte men patroonmatig wit-, roze/rood- en blauwgekleurde katoenen kettingdraden op een ongekleurde of gebleekte linnen basis, die men insloeg met vlasgaren. Maar een hele waaier varianten daarop en zelfs een bloemetjespatroon was mogelijk, zeker in de versies met meer katoen in verwerkt.

Savary en Diderot waren het erover eens dat de Vlaamse fijner waren dan de Normandische of Bretoense en meer gewaardeerd. Vooral die van Brussel genoten volgens hen veel bijval in Frankrijk. Daaronder moet men evenwel het "kleine Brussel", Turnhout, verstaan, dat wereldwijd een reputatie op dat vlak had opgebouwd. Maar ook Brugge en Gent hadden zich bij ons reeds sinds de Middeleeuwen in tijkweverij gespecialiseerd. Ze vormden er lange tijd de basis van het linnenambacht. Tegen de 18<sup>e</sup> eeuw had men ook fijne (gestreepte) zijdetijk (*F. Coutil de soie*) ontwikkeld, meestal satijnbindig geweven, die voornamelijk in de "*corsetterie*" werd gebruikt. Soms wordt "*coutil*" gelijkgesteld aan "dril" (*E. Drill*), maar dril was oorspronkelijk slechts de benaming voor de goedkoopste ruwe soorten tijk, in linnen of katoen, keper of satijn, effenkleurig of gestreept. Nadien evolueerde dril tot een soort linnen en/of katoenen denim dat als stukgoed in kaki of indigo werd geverfd voor gebruik als "overall" en andere werkkledij.

Bethune verkocht geen tijk in zijn textielhandel, maar kreeg er wel soms bestellingen voor binnen. Farel & Puigsech uit Montpellier bijvoorbeeld, vroegen een twintigtal stukken volgens staal. Bethune weigerde daarop in te gaan omdat de gewenste stof niet in de regio van Kortrijk werd gefabriceerd. Hij gaf wel het adres door van fabrikant J.Bte Robert Jannessone in Turnhout, zonder de man persoonlijk te kennen <sup>231</sup>. Toen Jean Clermont uit Hodimont hem drie stukken vroeg aan te kopen volgens staal, antwoordde

---

<sup>230</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 4.410 – ENCYCLOPEDIA BRITANNICA, 1911 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 151 – MONTGOMERY, 2007 : 363 – PORTER, 1913 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930 – VERMAUT, 1974 : 162-168.

<sup>231</sup> Farel & Puigsech – Montpellier : I.C. 340.9.27 dd 21.4 en 12.5.1756 en U.C. 33.3 dd. 1.5.1756.



Bethune hem eveneens dat die gevraagde "blauw-witte toile" niet werd gemaakt in het Kortrijkse. Hij stuurde echter stalen en prijzen mee van Brugse fabricaten die hij desgewenst kon laten maken <sup>232</sup>. In de jaren 1770 liet hij 80 stukken fabriceren door Lambert De Ronquier van Brugge voor zijn belangrijke klant Dorda-Grassot uit Barcelona, die daarnaar op zoek was. Meer dan terzake bemiddelen deed hij echter niet <sup>233</sup>.

### 8.3.7 (Half-)zijden stoffen

#### 8.3.7.1 Cadrille<sup>234</sup>

Eén van de stofjes uit katoen en zijde die in de 18<sup>e</sup> eeuw in Rouen werden geweven om aan de grote vraag naar dergelijke stoffen te voldoen nadat de invoer van Indische originelen in Frankrijk was verboden. Ze werden gemaakt op een breedte van een halve Franse el of net iets minder (7/16) en kwamen op beperkte lengte op de markt. Er waren er met ruitjes – vanwaar de naam –, maar ook met allerlei andere fantaisietjes : sterren, geometrische patronen of gestileerde bloemmotieven, die in rechte of geschrante lijnen, horizontaal en verticaal, werden hernomen. Op damastgetouwen (*F. Métier à la tire* – *E. Draw-loom*) werden zelfs "gebrocheerde" cadrilles geweven met ingewikkelder bloemmotieven. Van Dale kocht een dozijn cadrilles, niet verder gespecificeerd welke, in 1747 bij Jean Nicolas Ribard.

#### 8.3.7.2 Ecorce<sup>235</sup>

In India werden stoffen gemaakt van bastvezels <sup>236</sup> van bepaalde bomen, die gewonnen en gesponnen werden als hennep of vlas. Het filament had een uitzicht dat het midden hield tussen zijde en vlas, minder zacht aanvoelend en glanzend dan zijde, maar zachter en glanzender dan hennep. Men gebruikte het zuiver bij het weven van stoffen, of vermengd met zijde. In sommige regio's zoals Gujarat en Bengalen, werden deze stoffen geïmiteerd in katoen met zijdemengelingen en "alachas" genoemd. Meestal hadden ze een streepjes- of ruitjespatroon. Deze alachas werden, gezien het invoerverbod van Indische katoentjes, véél nagemaakt in Engeland en vooral gebruikt voor zakdoeken. In Frankrijk – ook geplaagd met een invoerverbod – was het Rouen die ze kopiëerde onder

---

<sup>232</sup> Jean Clermont – Hodimont : I.C. 341.6.27 en U.C.33.3 dd 30.3.1762.

<sup>233</sup> De Ronquier L., Brugge, IC.342.3.14 en Dorda-Grassot, Barcelona, IC. 342.2.2. dd. 14.9.1776 t/m 24.5.1777.

<sup>234</sup> Komt in de gepubliceerde bronnen die ik heb gebruikt enkel voor als stalen in de "Maurepas Papers" van 1743 (Winterthur Museum Library) : zie MONTGOMERY, 2007 : D-38 en D-40, maar wordt nergens beschreven.

<sup>235</sup> MONTGOMERY, 2007 : 143, 231 en D-38 en D-40 – SAVARY, 1748, II.

<sup>236</sup> De bast is een vaatbundelweefsel, gelegen tussen de centrale houtcilinder en de buitenste schorslaag van een boom, waarin levende elementen zitten. Na het afsterven vormen ze bastvezels. < G.W.P., 1990-1993.

de naam "*écorce*" (= hun vertaling voor boomschors). Ze werden er zoals de "*cadrilles*" gemaakt van katoen met zijde, op een breedte van een halve of 7/16 Franse el, doch uitsluitend met streep- of ruitpatronen. Net als bij "*siamoises*" waren dat vaak rode en blauwe strepen of ruiten op een witte ondergrond, of gele en groene strepen of ruiten op een donkere, bijvoorbeeld bruine basis. Van Dale kocht één stuk in het wit met ruitjes, bij Ribard, Rouen in 1747.

#### 8.3.7.3 Falie (*F. Faille*)<sup>237</sup>

De faille was een zijden taftstof met horizontaal geribbeld oppervlak, een variante van de "*gros de Naples*", die later ook in katoen werd nagemaakt. In deze vorm werd de stof vaak gebruikt voor het maken van een "falie", een lange zwarte sjaal die het hoofd en de rug bedekte, tot op de grond hing en vooraan kon worden samengenomen. Men werkte veelal met dikke of dubbele inslagen op een gesloten kettingbasis, maar er waren veel verschillende soorten. Volgens Savary werden failles vooral geweven in Brugge, op een breedte van één Parijse el. Dit item, een overblijfsel uit de Spaanse bezettingstijd, was erg verspreid onder de burgerij in Vlaanderen en Brabant, doch verloor aan belang tegen het einde van de 18<sup>e</sup> eeuw. Bethune kocht er nog vrij veel van, meestal op 7/4 breedte en uitzonderlijk 6/4, doch uitsluitend bij Antwerpse fabrikanten <sup>238</sup>. In die tijd bestond er ook een populaire wollen versie van <sup>239</sup>.

#### 8.3.7.4 Foulas (*E. Foulard*)<sup>240</sup>

De "foulas" die Bethune liet aankopen door zijn factor T.Hudson in London, was in oorsprong een Indisch ongelijkmatig, zacht aanvoelend weefsel met ongetwijnde zijden ketting en chappe-inslag (=afvalzijde). Het zijdestofje, dat in Frankrijk erg gegeerd was voor damesjurken, werd inmiddels in de Londense wijk Spitalfields gefabriceerd en geleverd in stukken van dertig yards lengte op een breedte van zestien duim <sup>241</sup>. Er werden vaak zakdoeken of halsdoeken van gemaakt. Het tweedradig, linnenbindig dichtgeweven weefsel werd pas na het weven afgekookt, in bonte kleuren en motieven bedrukt en vaak glanzend geappreteerd. Het bestond ook in een ruitvormige keperversie.

---

<sup>237</sup> BAYON, 1996 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 189-190 – LEECH, 1999 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN RYCKEGHEM, 1985 : 123-124 .

<sup>238</sup> Weduwe Pick, Ignace Pick, Gerard Legrelle en de broer Beeckmans. Bedoeld wordt 7/4 of 6/4 Brabantse el (= 69,5 cm : DOURSTHER, 1840 : 33), dus 121,5 of 104 cm.

<sup>239</sup> Zie saai : hoofdstuk 8.3.4.5.

<sup>240</sup> MONTGOMERY, 2007 : 242 – PORTER, 1913 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>241</sup> Een inch = 2,54 cm, dus 40,6 cm.

### 8.3.7.5 Gros de Naples<sup>242</sup>

De "*Gros de Naples*" welke Bethune kocht bij Ignace Pick in A'pen was een zware tafzijde met een dikke inslag van acht getwijnde draden op een dubbele maar losser aangespannen ketting, waardoor het ook een sprekender korrel had dan gewone taft. Deze "*taffetas à failles*" kwam oorspronkelijk uit Napels, maar werd in de 18<sup>e</sup> eeuw veelvuldig nageemaakt in het Franse taftzijdecentrum Tours. Daar maakten ze ook een eigen versie, de "*Gros de Tours*", die eveneens een dubbele ketting had, maar een inslag van slechts drie à vijf getwijnde draden, waardoor ze wat minder uitgesproken geribbeld en goedkoper was dan de feitelijke Gros de Naples. Wanneer een Gros de Tours als "*changeant*" werd geweven, werd ze meestal ook geglaceerd en dan verkocht onder de naam "*moire*", hoewel hier geen feitelijk moireren aan te pas kwam <sup>243</sup>. Een "*Ras de Sicile*" was een Gros de Tours met een dubbele ketting én een niet doorsneden poolketting.

### 8.3.7.6 Lustrine, glanszijde (*F. Lustrine, E. lustring, lutestring*)<sup>244</sup>

Lustreren betekent glanzend maken. In textielmiddens meer bepaald : een soepele vorm van glaceren, door een stof in te wrijven met een gompapje en dan droog te persen. In de 18<sup>e</sup> eeuw was een lustrine in eerste instantie een zijden taft of droget, die aan één kant hoogglanzend werd geappreteerd met lustrage. Ze waren 21 à 27 inches <sup>245</sup> breed, hadden vaak een dubbele tot driedubbele inslag en bestonden in allerlei uitvoeringen : effen gekleurd, "*changeable*" of niet, "*shot*" (= met gechineerde ketting), gestreept, geruit, gebloemd en gebrocheerd. In het zwart werden lustrines vaak gebruikt voor dameskapjes, en in de andere vormen voor bloezen en voeringen.

Maar in diezelfde 18<sup>e</sup> eeuw bestond er ook een fijne en lichte wollen of halfwollen zomerstof, die luisterde naar de naam "luster" (*F. Luster, E. Lustrene*). Dat waren keperstoffen of satijnen, vervaardigd met een natuurlijk glanzende "luster"-inslag (= hard kamgaren van langvezelige, supergladde kamwol, mohair of alpaca), op een losser getwijnde katoenen of zijden ketting. Verkrijgbaar in het effen, geruit en gefigureerd met bloemmotieven. Blijkbaar werden in Engeland deze stoffen ook "*lutestrings*" genoemd, want Bethune kocht er in 1757 vier gefigureerde aan bij Giles aan dezelfde prijs van fijne kamwollen harlequine-kamelotten en eveneens in stukken van 30 yards lengte <sup>246</sup>. Een

---

<sup>242</sup> DIDEROT, 1751-1772 : 7.953-54 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 211-212 – MONTGOMERY, 2007 : 250-252 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>243</sup> Zie taft : hoofdstuk 8.3.7.9. en moire : hoofdstuk 8.3.5.5.

<sup>244</sup> BAYON, 1996 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 250 – KERRIDGE, 1985 : 126 en 129-130 – MONTGOMERY, 2007 : 282-285 – VAN DALE, 2005 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>245</sup> 1 yard = 36 inches = 91,4 cm, dus 21 à 27 inch = 53 à 68 cm.

<sup>246</sup> Giles C.31.1.2 dd 23.6.1757.

eeuw later kwam er een katoenen satijnversie op die werd bijgelustreerd en in het wit veel succes kende voor het vervaardigen van manchettes.

### 8.3.7.7 Ras (*F. Ras(é)*, *raz* – *E. Rash*)<sup>247</sup>

Onder een "ras" verstond men doorgaans een eerder grove, deels kamwollen saai-achtige serge, zeer effen en meestal glad, hetzij omdat de garens voldoende strak waren getwijnd tot zogenaamde "*fil ras*"<sup>248</sup>, hetzij omdat alle losse vezeltjes van de serge waren weggeschoren. Zo'n wollen ras werd meestal gekalanderd zodat het altijd een licht glanzende stof was. De meest bekende waren de saaien van Arras, met een kaardwollen inslag op een "ras"-ketting, onopgeruwd en zonder vleug, waarvan de smalle werden gebruikt voor wambuizen en de brede 6/4 voor capes. In Canterbury maakte men deze na met een inslag van kaardwol op een gemengde zijde-sajet of linnen-zijde ketting. Werd zo'n ras gemaakt van fijn sajetgaren op een zijden ketting, zoals in het Brusselse, en extra glanzend opgemaakt, dan sprak men van een "*glacé*". Toch kwamen ook ietwat hariger vormen voor, want een deels kaardwollen ras werd soms gevold en opgemaakt als een "*drapé*". In die vorm werden ze bijvoorbeeld in Lille gemaakt. Gebruikte men echter Frans kamgaren voor de ketting maar fijne Spaanse kaardwol als inslag, zoals in Reims gebruikelijk was, dan bekwam men een ("*rasé de*) *Maroc*". De zo goed als onbekende "*ras de castor*", die Bethune leverde aan Bossaert in Ieper<sup>249</sup>, was daar net als "*ras de Perse*" een synoniem voor.

Er bestond echter ook zuiver zijden "*ras de soie*" (*E. Silk rash*), waarmee soms een zijde-fluweel werd bedoeld waarvan de polen niet waren doorgeknipt, maar meestal een gelustreerde gladde stof, synoniem voor "*serge de soie*" of "*croisé de soie*", waarin vooral Lyon en het Londense Spitalfields waren gespecialiseerd. Omdat deze stofjes in enkele of dubbele keperbinding werden geweven op getouwen met minstens zes schachten, waren ze steviger dan de normale in satijnbinding geweven zijden satijnen. Door de keperbinding te gebruiken voor zijde, verkreeg men bovendien een stof die méér glansde dan taft wegens de grotere vlottende stukken ketting- of inslaggaren, zij het minder blinkend dan satijn. Tenslotte gaf keperbinding nog méér dan effenbinding mogelijkheid tot variatie. Zo kwam de "*serge en chevrons*", met kepers in zigzagvorm, sterk op in de tijd van de Bethunes. In de omgeving van Tourcoing werd een grove "*ras de soie*" gemaakt.

---

<sup>247</sup> DIDEROT; 1751-1772 : 13.812 - DUPLESSIS, 1997/2 : 145 - ENCYCLOPEDIE MÉTHODIQUE, 1784 : vol.3, 492 - HARDOUIN-FUGIER, 2007 : 318 - KERRIDGE, 1985 : 67, 111 - LITHICUM, 1936 : 85-86 - MONTGOMERY, 2007 : 330-331 - SAVARY, 1748, III - VAN DALE, 2005.

<sup>248</sup> Ras : Speciale soort sajetgaren waarbij de wol wordt ontvet nà het kammen en het garen na het spinnen nog bijkomend wordt gladgepolijst (KERRIDGE, 1985 : 7).

<sup>249</sup> Bossaert : U.C.33.2 dd. 24.4.1754.

De meest bekende soort was evenwel de fijne "*Ras de Saint-Maur*", waarvan Bethune er eentje kocht bij de weduwe F.X. Pick in A'pen <sup>250</sup>. Deze effen zijden serge was meestal zwart en werd gebruikt voor rouwkledij. In Frankrijk werd ze gemaakt in Parijs, Lyon en Tours, maar die van Parijs werd volgens de eigentijdse encyclopedisten het meest gewaardeerd, omdat de Parisiens voor hun kettinggaren de allerbeste organsin introkken uit de Levant, terwijl die van de andere steden uit Piëmont kwamen. Voor de inslag werd uitsluitend fijne zijde gebruikt van Boulogne, al bestond er ook een variëteit met fijne wol. De stof was genoemd naar de eerste manufacture ervan in Parijs, die gelegen was in St. Maur des Fossés, waar ze opgericht was in 1677 door de beste zijden sergefabrikant van zijn tijd Marcelin Chartier. De "*Ras de St. Cyr*" geleek er sterk op en verschilde enkel van de St. Maur doordat de inslag altijd in floretgaren was en de kleur van de stof doorgaans grijs.

### 8.3.7.8 Sagrjijn, segrijjn (*F. Chagrins* – *E. Shagreen*)<sup>251</sup>

Een taffetas met stipjes. Erg fijne gefaçonneerde zijden stof, waarvan de motiefjes bovenop de stof de korrel imiteerden van segrijnleder <sup>252</sup>. In Toulouse werd deze stof ook nagemaakt in wol. Segrijjn als zijden stof werd in Bethunes tijd in allerlei kleuren gemaakt, doch vooral in het zwart, en in hoofdzaak gebruikt voor het voeren van zomerkledij, al bezigden sommigen het om kisten te bekleden. Het was nogal duur. Bethune kocht dat in kleine hoeveelheden in A'pen : gewone bij Suzanne Pick, die de zaak van haar moeder Weduwe F.X. runde, en in geglaceerde vorm bij haar broer Ignace.

### 8.3.7.9 Taf(t), taffeta (*F.& E. Taffeta(s)*)<sup>253</sup>

Fijne effen zijden stof, die gebruikt werd voor voeringen en lichte dameskledij. Taffeta, waarvan de naam afgeleid is van het Grieks voor "geruis", vond vanuit Perzië haar weg via Italië over het Franse taftcentrum Tours naar Engeland waar ze begin 17<sup>e</sup> eeuw werd geïntroduceerd. Mettertijd zou men ook lichte taftstofjes namaken in fijne kamwol, katoen of kunstvezels.

<sup>250</sup> I.C.341.2.9 dd 27.10.1761 : het is niet duidelijk of zij de stof in eigen ateliers liet maken, of ze zelf introk uit Frankrijk. Er werd in ieder geval Ras de St. Maur in A'pen gemaakt, want de broers Beeckmans boden er van eigen fabricaat op 6/4 en 7/8 el breedte aan : I.C. 341.1.35 dd 11.4.1760.

<sup>251</sup> COX, 2007 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 133 – KERRIDGE, 1985 : 130 – MONTGOMERY, 2007 : 346 – SAVARY, 1748, II – TRÉVOUX, 1752.

<sup>252</sup> Segrijjn = "Turks" leder van paarden- of ezelshuid, waarin na het looien zaden werden geperst. Eenmaal droog gaf dat een ruw structuurleder waarmee heften van messen en zwaarden werden bekleed.

<sup>253</sup> BAYON, 1996 – COX, 2007 – DIDEROT, 1751-1772 : 15.827-828 – G.W.P., 1990-1993 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 367-370 – LEECH, 1999 – LINTHICUM, 1936 : 123-124 – MONTGOMERY, 2007 : 355-56, 358-360 – SAVARY, 1748, III – TRÉVOUX, 1752 – VAN HOYTEMA, 1930.

Zijden taffeta vereiste organsinzijde voor minstens de ketting, en werd doorgaans effenbindig geweven op eenvoudige getouwen met twee schachten : één op één neer, bij iedere inslag alternerend of twee op twee neer, alternerend om de twee inslagen <sup>254</sup>. Effenbinding werd bij zijden stoffen trouwens meestal "taftbinding" genoemd, ter onderscheiding van een groep zijden stoffen die stijver aanvoelden en minder glansden dan deze in de veel complexere "satijnbinding". Men kon met deze historisch oudste en eenvoudigste weefkruising verschillende effecten én zelfs meer glans bekomen door te spelen met het stelsel van draden. Wanneer men een overgetwijnde inslag gebruikte op een effen of eveneens overgetwijnde ketting kreeg men één van de vele mogelijke "crêpes" (*E. Crape*). Werkte men met een dikkere inslag (of meerdere inslagpassages vóór het weefalterneren) op een dubbele, dichtere of minder strakgespannen ketting, dan bekwam men een horizontaal geribbeld oppervlak. Dit zogenaamd "kettingribs" kreeg verschillende namen naargelang de ribbels grover en méér uitgesproken waren binnen een algemene verzamelterm van "baracanés". In volgorde van fijn naar grof onderscheidde men : "taffetas (à failles)" <sup>255</sup>, "faille" <sup>256</sup>, "poult-de-soie" en "grosgrain". Door de steeds zwaardere inslag liep ook de prijs van die stoffen evenredig op. Daar werd metertijd een eenvoudige oplossing voor gevonden door de dikke zijde-inslag te vervangen door een dik katoengaren. Werd daarentegen de ketting grover gemaakt of ging men die extra aanspannen, dan verkreeg men het omgekeerde effect : "inslagribs" met verticale ribben die gecatalogeerd werden als "cannelés" of "côtelés". Paste men het ribsprocédé toe op een dradenstel met een extra poolketting die men doorknipte bij het weven, verkreeg men "faille de velours".

Voor zogenaamde "taffetas changeants" of "taffetas caméléons" (in het Engels ook wel "shot taffeta" genoemd) werkte men eenvoudigweg met twee kleuren : de kettingdraden in één kleur en de inslagen van een andere, waardoor een stof verkregen werd die een verschillende tint had naargelang de invalshoek waaruit men haar bekeek. Uiteraard kon men strepen, ruiten, bloemmotiefjes of andere figuren inweven (= "taffetas façonnés") en inbrocheren (= "taffetas rebrochés"). Het façonneren en brocheren gebeurde doorgaans met anderskleurige zijde maar men kon ook goud- of zilverdraad gebruiken. Façonneerde men blad- en bloemmotieven "ton sur ton", sprak men van "taffetas lisérés", maar die waren volgens Diderot dermate moeilijk te maken, dat men dat in zijde weinig deed. Er waren specialisten nodig om de kettingopbouw volgens een tekening voor te bereiden, en dat waren doorgaans drogettenwevers die liever bij hun eigen vertrouwde leest van

---

<sup>254</sup> 2/2 effenbinding resulteert in een licht dambordpatroon, dat men bij wollen stoffen Java- of Panamabinding noemt.

<sup>255</sup> Zie Gros de Naples : hoofdstuk 8.3.7.5.

<sup>256</sup> Zie Faille : hoofdstuk 8.3.7.3. en Saai : hoofdstuk 8.3.4.5.

"droguets lisérés" bleven. Wat méér voorkwam was de "taffeta Pompadour" (E. "tuft-taffeta") : een taffetas met grote bloemmotieven en strepen in fluweel daarin verwerkt.

Tenslotte kon men taft gradueel extra glanzend appreteren : "lustreren" (= "taffeta lustré"), "glaceren" (= "taffeta glacé") of zelfs "cireren" met gebruik van was (= "taffeta cirée"). Het verschil tussen "lustreren" en "glaceren" lag in het al dan niet gebruik van een stijvend papje. Met een gewone "taffetas glacé" bedoelde men in de regel een "changeant", waarvan de kleur van ketting en inslag verschillend waren, zij het meestal "de couleurs voisines", en de ketting bovendien iets strakker aangespannen. Een simpele taft, maar dikker en sterker van ketting en inslag dan doorsnee en dus meestal een zogenaamde "gros", werd gewoonlijk gewaterd geglaceerd. Men noemde ze dan meestal niet langer taffetas of "gros" maar "tabijn" (F. Tabis – E. Tabby). Tabis vereisten volgens Savary stevige organsingarens als ketting, die moesten worden ingeweven per twee of drie door dubbele inslag garens, eveneens goed getwijnd, en alles gemaakt van pure gekookte zijde. Trévoux daarentegen legde het accent voor een tabis bij het moireren. Kortom, taffetas was een stof met eindeloze mogelijkheden.

Hoewel de beste taffetas in die tijd van Engelse makelij waren, trok Bethune het gros van zijn aankopen in taft, meer bepaald (taft)failles, in uit Antwerpen <sup>257</sup>. Onder de specifieke naam "taft" bestelde hij één keer een stuk 6/4 bij Weduwe Pick en sporadisch kocht hij een stuk "taffetas" in Lille <sup>258</sup> of in Lyon bij J. Reynard & Longue, die het zelf in een detailhandel voor Bethune gingen kopen. Of het bij die Franse aankopen om effen taffetas ging dan wel om één of andere gefaçonneerde versie viel niet te achterhalen.

### 8.3.8 Enkele duistere stoffen

Van Dale kocht in 1743 bij P.F. Engels in Antwerpen éénmalig een stuk "drap de millau" en Bethune kreeg in 1751 eveneens uit Antwerpen negen stukken "serpentine" binnen van bij Gerard Legrelle, twee jaar nadat Van Dale er reeds een drietal had ontvangen van F. Vandermeulen, zijn commissaris in London <sup>259</sup>. Deze laatste leverde in 1749 ook drie stukken "tabyrinthe". Anderzijds factureerde Legrelle in 1746 twee witte gesolferde "samen" in dezelfde prijscategorie van enkele partijen Luikse voersaaien die hij uitzonderlijk in die periode leverde. En in de facturen van T. Giles uit London <sup>260</sup> was in 1753 een paar keer sprake van "brede sam(m)ijnen" : stoffen die een lengte hadden van 30

---

<sup>257</sup> Weduwe Pick, Ignace Pick, Gerard Legrelle en de broer Beeckmans.

<sup>258</sup> Helie – I.C. 341.9.8.

<sup>259</sup> Beide in C.31.4.2.

<sup>260</sup> Inkoopfacturenboek C.31.4.2.

yards, zoals brede "florettas" of "prunellas", maar iets minder kostten. Deze termen komen bij mijn weten in géén enkele textielbron voor, maar de verwantschap tussen de laatste twee lijkt evident. Bovendien wijzen de gegevens uit het archief Bethune in de richting van spotgoedkope soorten kamelotachtige saaien, met uitzondering van de tabyrinthe, die flink wat duurder, doet vermoeden dat het om een genre zijden tabijn of minstens halfzijden stof moet gaan. Waarschijnlijk geldt dit laatste ook voor het stuk "bouralin" dat Van Dale éénmalig bij de broers De Ronquier in 1749 aankocht, en dat op dezelfde breedte van de fijne zwarte kamelotten, "suprafin" en eveneens in het wedezwart tamelijk duur was <sup>261</sup>. De naam doet alvast een combinatie van bourettezijde met linnen veronderstellen.

Daarnaast zijn er nog een aantal twijfelgevallen. Een kennis van Bethune bestelde zes ellen "gasse verde" <sup>262</sup>. Waarschijnlijk bedoelde hij één of andere soort groen "gaas" (*F. Gaze – E. Gauze*) <sup>263</sup> : een open tule-achtig weefsel in wat voor garen dan ook, waarvan de draden wijd uiteenliggen maar slingerbindig zijn geweven. Dit is een complex weefprocédé dat ervoor zorgt dat de draden niet kunnen verschuiven. Anderzijds liet de Weduwe Potiez uit Tournai speciaal voor Mme Bethune een stuk "milleraies" weven, toen ze er geen had binnengekregen bij een herbevoorrading vanuit Lille. De term "mille-raies" duidt vandaag op een katoenen stofje van het genre "fil-à-fils" <sup>264</sup>, maar kon in de 18<sup>e</sup> eeuw worden gebruikt om een platgeweven taftstof met fijne streepjes te benoemen of een kamgaren stof met fijne gekleurde lengtestrepen. Meestal echter verstond men er zeer fijn ribfluweel onder <sup>265</sup>. Ik beschik over te weinig gegevens om te kunnen bepalen over welke stof het precies ging.

## 8.4 Conclusie

Uit het overzicht van Bethunes assortiment blijkt ten volle hoe buitengewoon complex het artikel én hoe enorm uitgebreid het aanbod textiel op de markt geworden was. Het past in de groeiende consumptie van "een steeds complexere wereld van goederen" binnen de 18e eeuwse samenleving, die door een "toenemende diversiteit aan ver-

---

<sup>261</sup> De Ronquier & Frères, Lille, dd. 1.2.1749 in C.31.4.2.

<sup>262</sup> Nettine – Harelbeke – I.C. 340.5.30 : dd 11.6.1750.

<sup>263</sup> HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 203-204 – MONTGOMERY, 2007 : 246 – VAN HOYTEMA, 1930.

<sup>264</sup> bij iedere inslag van kleur wisselen, meestal met twee kleuren, waarbij de ketting bestaat uit één van die kleuren.

<sup>265</sup> BAYON, 1996 – HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 263 – VAN HOYTEMA, 1930.



bruiksgoederen" werd gekenmerkt. B. Blondé & I. Van Damme beschreven hoe - door de verruiming van het goederenaanbod tot een steeds grotere waaier producten in uiteenlopende domeinen - winkeliers zich specialiseerden om als "connoisseurs" van smaak- en modeveranderingen de klanten te kunnen begeleiden in hun keuzes van kleding, meubilair en huisinrichting (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 76-80).

Uiteraard heeft ieder product eigen specificiteiten die enige knowhow vereisen om het met kennis van zaken te kunnen verhandelen, maar stoffen zijn toch nog een geval apart. Zelfs vandaag nog ligt de complexiteit ervan eerst en vooral in de manier waarop textiel wordt gemaakt. De mogelijkheden aan creatieve variatie waren daarbij ook reeds in vroegere tijden dermate groot, dat het meestal erg moeilijk was om bijvoorbeeld alléén al maar af te lijnen tot welke categorie een bepaalde stof behoorde, laat staan juist te omschrijven waaruit ze bestond, hoe ze werd geweven en te beoordelen wat ze dan prijs-kwaliteitsverhoudingsgewijs waard kon zijn. Tenzij men ten gronde "opgeleid" was in het vak, en de verschillen bij alle onderdelen van het productieproces correct wist te detecteren, werd het verhandelen van stoffen daarom jaar na jaar moeilijker. Het voortdurend stijgend aanbod verhoogde immers de mogelijke valkuilen waarin een stofhandelaar verstrikt kon raken. Vooral omdat op de meest uiteenlopende wijzen frauderen bij textielproductie naarmate dat sneller moest gaan steeds wilder om zich heen greep (ABRAHAM-THISSE, 2006 : 456), met het gevolg dat de gebruikelijke kwaliteitsnormen niet altijd voldeden aan de verwachtingen. In toenemende mate werd daarom in dat land der textielblinden de professionelere éénoog koning.

Bovendien werd de waaier stoffen vanaf de 17<sup>e</sup>, maar vooral in de 18<sup>e</sup> eeuw onwezenlijk groot door het aanzwellend modebewustzijn van het cliënteel. Frankrijk gaf de toon aan en elke fabrikant Europawijd voelde zich verplicht de trends in een eigen versie te kopiëren (DUPIN, 1854 : 166). Zelfs simpel grof Osnaburgs lijnwaad werd tot in Schotland nagemaakt (DURIE, 1993). En de stijgende vraag verzwaarde dan nog de concurrentie binnen de sector, omdat die gepaard ging met de hoge kwaliteitseisen vanwege een welstellender en zich in sneltempo emanciperend cliënteel, doch evengoed veeleisender en dus tegen steeds lagere prijzen. Het is in dit klimaat dat we de beslissing van Bethune een plaats kunnen geven.

Aanvankelijk draaide de Kortrijkse handel van Van Dale hoofdzakelijk op zogenaamde "wollegoederen", waaronder allerlei soorten lakens en flanellen, maar ook meer en meer met wol gemengde stoffen werden verstaan. Daaronder behoorden reeds flink wat katoentjes, omdat katoen in die tijd nog werd vermengd met wol, vlas of linnen en nog geen eigen "branche" in de textielhandel vertegenwoordigde (MEERSSCHAUT, 1997 : 163). Van tijd slipte er al eens een zijden stofje tussen, in het verlengde van een met zijde verweven soort, maar véél waren het er niet gezien dat artikel doorgaans wél het voorwerp uitmaakte van een gespecialiseerde handel. Dat was eveneens het geval voor

linnen en zodoende was het Van Dales feitelijke handel niet. Hij verkocht het omdat het een "streekproduct" was, maar zonder veel overtuiging.

Toen zijn broer Adriaan zich als priester uit de zaken terugtrok en er een boedelverdeling plaatsvond op 9 juni 1747, behield hij dan ook de stoffenhandel integraal voor zichzelf maar liet het handelsfonds van zijn "*commercie in linwaeten*" met plezier over aan zijn zuster Jeanne-Thérèse. Op dat moment bestond het kapitaal ervan reeds uit "*linwaeten ende active schulden ter somme van 33.183 Fl 5 st 6 d Kortrijks courant*" <sup>266</sup>. Bethune daarentegen mikte van bij zijn aantreden in de firma op de twee paarden tegelijk. Hij wist immers dat zijn schoonbroer van plan was om zo vlug mogelijk zijn lang gekoesterde droom te volgen en priester te worden, zodat het in de lijn der verwachtingen lag dat hij mettertijd zélf de volledige handelszaak zou runnen. Weliswaar nam hij al snel de feitelijke verkoop van toiles integraal in handen <sup>267</sup> en bouwde naast het door wol gedomineerde aanbod een sterke parallelle linnenhandel uit. Maar eens Jozef Van Dale op 1 oktober 1753 de fakkel volledig aan hem doorgaf, werkte hij zich met steeds betere kennis van zaken in de lakenbranche in. Waarom immers zou hij een succesvol deel van de zaak waarin zijn vrouw was opgegroeid verwaarlozen? Daar had hij voorlopig geen baat bij.

Maar binnen de lakenbranche maakte hij wél reeds eigenzinnige keuzes: duffels, bijvoorbeeld, waren zijn ding niet, en frivole stofjes als cadrilles of ecorce evenmin. Plainen, die in toenemende mate minder werden gesmaakt door de opkomst van de fel begeerde "frisaerden", verving hij door "petites ratines" en bazijnen door diemitten. Die keuze van een assortiment werd uiteraard ingegeven door zowel vraag als aanbod.

**Tabel 5** Het aanbod wollegoederen, periode 1743-1768

Genre	Laken	Flanel	Calmande	Saai/ serge	Gemengd (wol)	Gemengd (katoen)	(Half)zijde	Totaal
Soorten	10	8	3	6	9	8	9	53

Bron: Archief Bethune, Marke. Aankoopregisters Wollegoederen C.31.4.2 en C.31.1.2. Bijlagen 2.1.1 en 2.1.2.

<sup>266</sup> Overeenkomst dd. 9.6.1747 in C.31.5.1, folio 200.

<sup>267</sup> "*Je ne vends pas toile pour mon compte, j'ai cédé le commerce de toile à mon beaufrère*" : Brief van Van Dale aan Graut, Tournai, dd. 4.8.1751 in U.C. 33.2 – "*Cette commerce appartient à mon beaufrère*", brief aan E. Quignon, Amiens dd 21.4.1751 in U.C. 33.2.

Bethune probeerde enerzijds aan de verzuchtingen van zijn klanten te voldoen en ging voor zover het in zijn mogelijkheden lag op zoek naar de soorten, de kwaliteiten, de kleuren en de tekeningen die zij wensten. Zo volgde hij niet alleen hun voorkeuren voor soorten stoffen maar ging hij graag mee in de modegevoeligheid van zijn cliënteel. En gezien zijn klanten uit waren op steeds de nieuwste snuffjes, drong hij aan bij zijn leveranciers om hem daarvan stalen te sturen. Die modetoon werd, zoals eerder gezegd, sinds de late 17<sup>e</sup> eeuw veelal gedicteerd door de Fransen (BLONDÉ & GREEFS, 2001 : 222). Evenwel weigerde hij aanvragen voor stoffen zoals tijk, waar hij weinig of geen affiniteit mee had. Anderzijds probeerde hij zelf ook stoffen uit : hetzij omdat zijn leveranciers nieuwigheden aanboden, hetzij omdat een stof niet langer werd gemaakt en hij er een alternatief voor zocht. Het resulteerde in een aanbod niet-linnen stoffen van méér dan 50 soorten in zeven textielgenres (Zie tabel 5).

Naarmate zijn veel eenvoudiger te runnen linnenhandel groeide, begon de complexiteit van die "wollegoederen"-handel evenwel steeds meer te wegen. De problematiek dien-aangaande blijkt overduidelijk uit de toon van de uitgaande brieven in de correspondentie, waarin hij zijn frustraties ventileert. Aan het altijd maar uitdeinend aanbod kleefde namelijk een onverkwikkelijk nevenaspect : de basiskwaliteit ging erop achteruit, zodat de klant de prijzen van het betere werk navenant te duur ging vinden. Bethunes brieven aan leveranciers puilen uit van klachten over inferieure kwaliteit in vergelijking met vorige zendingen <sup>268</sup> : de stoffen waren te grof, te licht, niet conform aan de gestuurde (kleur)stalen, de tekening trok op niets of er zaten defecten in <sup>269</sup>.

Maar evengoed werd op hun algehele duurte gehamerd <sup>270</sup>, waardoor klanten ze niet meer wilden kopen <sup>271</sup>. Dus moest Bethune al te vaak zijn winst verlagen om zijn voorraad aantrekkelijker te maken <sup>272</sup> of om zijn klanten niet te verliezen aan concurrenten <sup>273</sup>. Artikelen waarop niets meer te verdienen viel, stootte hij daarom al liever helemaal

---

<sup>268</sup> vb. Halleux, Hodimont, 23.10.1754 - Lieutenant, Hodimont, 23.4 en 3.10.1755 - Legrelle, A'pen, 17.7.1756 - Quignon E., Amiens, 24.8.1756 - Sottiaux, Brussel, 27.10.1753, 12.3.1760 (alle in UC.33.2) - Mimerel L., Amiens, 17.9.1755, 10.8.1757 (UC.33.3)... e.a.

<sup>269</sup> vb. Giles, Londen, 6.9.1754, 4.3.1755 - Peard, Tiverton, 11.6.1754, 23.5.1755 - Quignon E., Amiens, 29.5.1754 (alle in UC.33.2) - Mimerel L., Amiens, 6.8.1755, 14.1.1757 (UC.33.3)... e.a.

<sup>270</sup> vb. Miné C., Amiens, 26.11.1753, 27.9.1755, 2.3.1757, 9.2.1758 - Peard, Tiverton, 30.11.1753, 3.5.1758 - Quignon N., Amiens, 9.2.1754 - Scott, Salop, 5.7.1758, 28.6 en 27.7.1759, 21.3.1760 - Sottiaux, Brussel, 4.4.1755, 1.4.1758 - Wade, Leeds, 3.8.1759 (Alle in UC.33.2) - Mimerel L., Amiens, 23.4.1756 (UC.33.3)... e.a.

<sup>271</sup> vb. De Ronquier L., Brugge, 17.5.1754 - Giles, Londen, 14.10.1760 - Scott, Salop, 18.8.1755, 9.6.1759 (alle in UC.33.2) - Mimerel L., Amiens, 11.1.1758 (UC.33.3) ... e.a.

<sup>272</sup> vb. De Ronquier L., Brugge, 17.5.1754 - Giles, Londen, 3.12.1757 - Miné C., Amiens, 13.4.1754, 16.12.1756 - Quignon N., Amiens, 27.10.1758 (alle in UC.33.2) ... e.a.

<sup>273</sup> Sottiaux, Brussel, 11.12.1753 (UC.33.2).

af : "*je ne peu y faire mon compte*" stelde hij, of "*je m'en passeray*" <sup>274</sup>, verzuchtend dat dit alweer "*un commerce gâté*" was <sup>275</sup>.

De uitgaande brieven van de jaren 1760, voorafgaand aan het feitelijke afstoten van de wollehandel, ontbraken in ons onderzoek, maar uit de inkomende reacties op zijn klachten <sup>276</sup> konden we voldoende opmaken dat zijn tevredenheid er niet op verbeterde. J.A. Poupart, één van de meest gereputeerde lakenmakers in Frankrijk, reageerde weliswaar gepikeerd want was niet gewoon klachten te krijgen <sup>277</sup>. En de weduwe Pick kon het niet laten te schrijven dat ze Bethune toch wel erg "*difficile*" vond <sup>278</sup>. Maar uit het nutteloos aanbieden van hun diensten, blijkt dat Bethune wel degelijk leveranciers liet vallen, wanneer ze hem niet beter en/of goedkoper wilden dienen <sup>279</sup>. Anderen zette hij dermate onder druk dat het tot aanslepende conflicten leidde <sup>280</sup>.

Bovenal echter blijkt dat Bethune niet alléén met het probleem kampte. Zo schreef Renier Sottiaux, een fabrikant van glacés uit Brussel, dat hij zijn stoffen niet wilde leveren aan de prijzen die Bethune er maar voor wilde betalen, hoezeer het hem ook speet dat hij hem daardoor als klant verloor. Bethune mocht van hem niet verwachten dat hij zijn stoffen verkocht met verlies. Zoniet zou hij mindere kwaliteit moeten maken en dat wilde hij niet, want "er waren al genoeg fabrikanten die dat deden omdat winkeliers hen het mes op de keel zetten" <sup>281</sup>.

Door de duurte van de stoffen, werkte Bethune zich dus stilaan uit de naad voor een habbekrats. Het hoeft dan ook niet te verbazen dat hij uiteindelijk voor een meer doorgedreven specialisatie zou kiezen, want door de onvatbaar geworden complexiteit van de sector kon hij bovendien steeds minder controle houden over de keuze bij de aankoop van kwaliteitsstoffen. Het waarom daarvan, blijkt uit het relaas over zijn leveranciers.

---

<sup>274</sup> Mimerel L., Amiens, 18.1.1757 en 24.8.1756 (UC.33.3).

<sup>275</sup> Quignon E., Amiens, 27.9.1757, 7.6.1758 (UC.33.3).

<sup>276</sup> vb. Giles, Londen, IC.341.10.18 - Hudson, Londen, IC.341.10.22 - Kett, Wells & Peckover, Norwich, IC.341.12.14 - Lieutenant, Hodimont, IC.341.6.29 - Miné C., Amiens, IC.341.1.8 - Pick F.X., A'pen, IC.341.2.9 - Scott, Salop, IC.341.15.5 ... e.a.

<sup>277</sup> Poupart J.A. & co, Sedan, 23.8.1760 (IC.341.14.35).

<sup>278</sup> Pick F.X., A'pen, dd. 2.4 en 24.5.1760 (IC.341.2.9).

<sup>279</sup> vb. Quignon E., Quignon N. en Mimerel L., allen uit Amiens, kregen geen bestellingen van pannes/pluches meer in de jaren 1760.

<sup>280</sup> Sandre L., Liège, IC.341.7.51.

<sup>281</sup> Sottiaux, Brussel, dd. 19.3.1762 (IC.341.4.23).

## Hoofdstuk 9

### L'embarras du choix...

In dit hoofdstuk overlopen we waar Bethune zijn "wollegoederen" aankocht. Hij deed dat kennelijk hoofdzakelijk in Engeland, maar ook vanuit Frankrijk trok hij een aantal stoffen in. Een aanzienlijke hoeveelheid lakens en serges kwamen uit de Vesderregio en het Prinsbisdom Luik, maar stoffen met zijde of katoen in verwerkt vond hij in hoge mate in diverse centra verspreid over Vlaanderen en Brabant. In het binnenland kon hij ook terecht bij een aantal collega's voor depannages in Engelse lakens.

Een eerste vraag die we ons in dit verband kunnen stellen, is : waarom kocht hij uitgerekend die specifieke stoffen en waarom kocht hij ze dáár ? We zagen immers in het vorige hoofdstuk dat bijna alle soorten stoffen werden nageemaakt, zodat men zou geneigd zijn te denken dat bestellingen plaatsen bij enkele factors dicht bij huis ruimschoots kon volstaan om aan de vraag van zijn klanten te voldoen. Maar niet dus. Bethune kocht gericht, duidelijk doordacht en op diverse fronten. Dit roept meteen een bijkomende vraag op : wat zegt dit over hem als "ondernemer" ?

Daarnaast kunnen we vanuit de brede waaier leveranciers waar Bethune beroep op deed, nagaan wie zij feitelijk waren : fabrikanten, handelaars-producenten, of toch vooral (groot)handelaars en commissionarissen ? Zij geven in hun brieven dermate véél informatie vrij over hoe ze werkten, welke moeilijkheden zij daarbij ondervonden, hoe de prijzen op de markten evolueerden, en zelfs hoe zij onderling tegenover elkaar stonden, dat het aangewezen leek om ook hun "verhaal" mee te geven in deze studie. Al die monografietjes schetsen immers het kader waarbinnen de internationale laken- en ruimere textielhandel zich ontwikkelde. We geven deze grote hoeveelheid informatie over de diverse leveranciers mee, ingedeeld per regio in vier paragrafen : 1./ Engeland, 2./ Frankrijk, 3./ de Zuidelijke Nederlanden met het Prinsbisdom Luik, 4./ de Verenigde Provinciën en gelinkt aan een algemeen overzicht van de textielindustrie in die regio's.

Een constatacie die we bij deze analyse telkens opnieuw konden maken, was de flink gestegen concurrentiedruk op zowat alle fronten binnen de textielnijverheid en -

handel. Competitie is er bij handel uiteraard altijd, maar zijn zoektocht naar steeds de goedkoopste leverancier van een bepaalde stof, voortdurende klachten over te dure stoffen voor te weinig kwaliteit, vermeldingen dat hij moeite had om een bepaald artikel verkocht te krijgen en de verzuchting dat hij verplicht was de stoffen te verkopen met weinig winst, wijzen op een ongunstig verkoopsklimaat. Was deze druk de reden waarom Bethune zijn wollegoederenhandel als toenemend onaangenaam begon te ervaren? En was die reden dan van die aard dat het een radicaal afstoten van een belangrijk deel van zijn bedrijf verantwoordde? Dit onderzoeken we in de vijfde paragraaf.

De vele klachten over duurte en niet afdoende kwaliteit kunnen ook worden gelinkt aan een "problematiek van uitbestede keuze", waar we eveneens dieper op ingaan in de vijfde paragraaf. Het fenomeen vormt namelijk een tweede aspect van hetzelfde concurrentievraagstuk. Bethune had het dagelijks runnen van de zaak aan zijn vrouw en/of commis kunnen overlaten om zelf te gaan inkopen in het buitenland, maar dat deed hij niet. Waarom eigenlijk niet? Dit niet doen zorgde immers al te vaak voor mistevredenheid over de stoffen die hij binnenkreeg. Had hij dan niet beter een reiziger aangeworven en opgeleid om in zijn plaats te gaan inkopen? We weten inmiddels dat de "commis voyageur" niet als een product van de 19e eeuw in het kielzog van de uitvinding van de trein moet worden gezien, maar reeds volop werd ingezet in Frankrijk in de tweede helft van de 18e eeuw (TAYLOR, 1964 - BARTOLOMEI, BAYARD, PANARITI, PERRON, MUSSET en VILLAIN, 2012). Hoe terecht was trouwens die mistevredenheid? En was dit dan ook niet één van de belangrijkste motieven om uiteindelijk met die wollegoederenhandel te stoppen?

Zijdelings vragen we ons af welke rol de vrouwen in de sector eigenlijk speelden. We zien immers heel wat namen van vrouwen onder de binnenlandse leveranciers, maar zo goed als géén bij de buitenlandse. Dit lijkt de conclusies te bevestigen van VAN AERT & VAN DEN HEUVEL (2007) waar zij stellen dat zo'n 30 % van de kleinhandelaars in de 18e eeuwse Antwerpse textielsector vrouwen waren, evenals die van BARKER (2006), die vrouwen vooral zag opduiken in familiebedrijven binnen de nieuwe textielcentra van Manchester, Sheffield en Leeds, of KAY (2009) die constateerde dat vrouwelijk ondernemerschap in Engeland grotendeels tot de kleinhandel in textiel beperkt bleef. We integreren onze bevindingen daaromtrent in de paragraaf conclusies.

## 9.1 De Engelse leveranciers

De Engelse wereldwijd-vermaarde lakennijverheid vertakte zich in de 18<sup>e</sup> eeuw in drie belangrijke subsoorten. Naast fijne kwaliteitslakens die meestendeels werden gefabriceerd in de streek rond Salisbury (Wiltshire), nam vooral de groep van de "*new draperies*" een hoge vlucht. Deze nieuwmodische, volledig of deels kamwollen saaïen, baaien en serges allerhande, vervingen in steeds toenemende mate de middeleeuwse *worsted*s in Norfolk en de oude karsaaïen in Suffolk en Devonshire. Daarbuiten werden de traditionele, grovere en zwaardere lakens van Wales en Noord-Engeland - gemaakt volgens de eeuwenoude beproefde procédés - als derde soort nog steeds massaal naar het vasteland uitgevoerd (MITCHELL, 1955 : 147 en RAMSAY, 1982 : 30).

Bethune was mee met zijn tijd, maar versmaadde ook de degelijke *no-nonsense*-stoffen niet, die de eigentijdse doorsnee-middenklasser konden bekoren. Een groot deel van zijn aankopen betrof daarom de klassiekers van de derde categorie, die hij vond in Shropshire (Shrewsbury) en Yorkshire (Leeds). Serges en aanverwante nieuwe draperieën zocht hij in Devon (Tiverton en Exeter) en in mindere mate in Norfolk, East-Anglia (Norwich). Omdat alle wegen naar Rome leiden, en dus ook alle Engelse lakens finaal in de Londen- se Blackwell Hall belandden - het nationale commerciële centrum voor stoffen van waaruit ze werden verhandeld en uitgevoerd over zee (MENDENHALL, 1953 : 48-49 en RAMSAY, 1982 : 40) - wendde Bethune zich echter voor het gros van zijn aankopen tot inkopers in London, die meteen ook optraden als expediteurs en lokale bankiers voor zijn transacties met derden. Het overzicht in tabel 6 toont het gewicht van zijn aankopen per regio.

Stoffen kopen via London was, voor zover we op basis van een paar gerichte steekproeven naar specifieke soorten konden nagegaan, nauwelijks duurder dan via lokale com-missionarissen in hun productieregio. In beide gevallen werd immers een provisie van gelijke grootteorde gevraagd bovenop de feitelijke kostprijs van het product. Het had ook het voordeel van te werken met een lokale "factor" die op de hoogte was van alle specialiteiten van de Engelse textielindustrie en die middenin het kloppend hart zat van het toenmalige modecentrum van waaruit alle nieuwigheden op stoffengebied werden gelanceerd. Dat gold bovendien niet alleen voor wollen stoffen, maar ook voor half-zijden stofjes die werden gemaakt in de Londense buitenwijk Spitalfields of de streek van Norwich, en voor de linnen- en katoen/linnen-mengelingen van de Manchesterse omgeving. Een niet onaanzienlijk deel van die stoffen waren imitaties van fel begeerde populaire Franse stoffen, die in Engeland werden ontwikkeld (en vaak verbeterd) in periodes dat de handel met Frankrijk verboden was, zoals dat het geval was in het laatste kwart van de 17<sup>e</sup> eeuw (BAUMGARTEN, 1975 : 227-228).

**Tabel 6** Engelse leveranciers met geleverd aantal stukken, periode 1743-1767

Leverancier	Stad	Regio	Periode	Aantal	Totaal regio	Type	Sekse
Scott J.	Shrewsbury	Shropshire	43-67	1414		Commission.	♂ (♀)
Corbett J.	Shrewsbury	Shropshire	64-67	144		Commission.	♂
Browne T.	Shrewsbury	Shropshire	59-63	96		Commission.	♂ (♀)
Yongs C.	Shrewsbury	Shropshire	43-45	40	1694	Commission.	♂
Peard O.	Tiverton	Devonshire	43-64	3592		Negotiant AF	♂
Kennaway A.	Exeter	Devonshire	65-67	130	3722	Negotiant AF	♂
Giles T.	London	London	43-63	5944		Commission.	♂
Hudson T.	London	London	63-67	900		Commission.	♂
Vandermeulen F.	London	London	49-50	191		Commission.	♂
Marshall C.	London	London	64	22	7057	Negotiant AF	♂
Wade J.	Leeds	Yorkshire	43-67	4984		Commission.	♂
Denison G.	Leeds	Yorkshire	43-45	152		Commission.	♂
Tennant & Firth	Leeds	Yorkshire	49	94		Commission.	♂
Lees & Edwards	Halifax	Yorkshire	63-65	134		Fabrikant	♂
Waterhouse J.	Halifax	Yorkshire	63-65	46		Fabrikant	♂
Maude D & F	Wakefield	Yorkshire	60	20	5430	Fabrikant	♂
Kett, Wells & Peckover	Norwich	East Anglia	64-67	166	166	Fabrikant	♂
TOTAAL				18069			

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie bijlage 2.1.1 t/m 2.1.4 : aankopen wollegoederen. AF = A forfait.



### 9.1.1 Regio Shropshire

Shrewsbury (alias "Salop" <sup>1</sup>), de hoofdstad van het graafschap Shropshire in de Engelse West Midlands tegen de grens met Wales, fungeerde als distributiecentrum van traditioneel Welsh Cloth in al zijn vormen. De afwerking van de stoffen evenals de coördinatie van het verhandelen in binnen- en buitenland, werd er van in het begin van de vroegmoderne tijden de facto gemonopoliseerd door de prestigieuze gilde van de Shrewsbury Drapers, die niet alleen controleerde op degelijkheid, maar ook politiek sterk genoeg stond om het probleemloos samenleven van alle betrokken producenten via wetten en reglementen in goede banen te leiden (MENDENHALL, 1953 : 38-39, 79-121, 216-219). Hun absolute macht was in de tijd die ons aanbelangt echter reeds wat uitgehold door de verbeterde transportmogelijkheden, de overmacht van de Londense expediteurs die orders plaatsten aan een bepaalde prijs en de opkomst van lokale "kapitalistische" ondernemers, maar ze zetten nog steeds hun handel verder en sommigen verdienden er nog fortuinen mee (STURT, RAVEN & MORAN, 2002 – JENKINS, 1969 : 119-124, 126-127 – MENDENHALL, 1953 : 50).

Bethune kocht plains (= frisaerden) en bij gelegenheid enkele cottons in bij twee firma's : enerzijds die van Thomas Browne, later verdergezet door John Corbett, anderzijds die van John Scott. Deze drie handelaars waren leden van de Drapers-gilde, zo blijkt uit de bewaard gebleven bronnen van die vereniging, waarin ze zelfs veelal een functie hadden. Hun families waren van generatie op generatie "*freemen*", tzt "*burgers*" van de stad, behoorden tot de lagere "*gentry*" (=adel of voorname stand), woonden in mooie landhuizen aan de rand van of net buiten de stad, en hadden eveneens belangen in lood- of kolnmijnen, zoniet in "*waterworks*" <sup>2</sup>.

#### 9.1.1.1 Thomas Browne en John Corbett in Shrewsbury<sup>3</sup>

Toen Bethune op 27 juli 1759 contact opnam met Charles Yongs, als gewezen leverancier van Van Dale, voor het (her)opstarten van de handelsrelatie <sup>4</sup>, verwees de man hem door naar zijn schoonzoon Browne, aan wie hij zijn zaak sinds 1746 had overgelaten. Browne had zelf in maart 1757 zijn diensten reeds aangeboden voor levering tegen

---

<sup>1</sup> Salop = de oude benaming voor enerzijds Shropshire, de naam van de county, en anderzijds voor Shrewsbury, de naam van de hoofdstad van deze county.

<sup>2</sup> Apprentice Registers & Officeholders in het Draper's archive in Shrewsbury : *Shropshire Archives* SA 1831/1/4/1. Met dank aan James Lawson, archivaris van de Shrewsbury Drapers Company, voor zijn opzoekingswerk.

<sup>3</sup> Charles Yongs : I.C.340.11.20 en U.C.33.2 – Thomas Browne I.C. 340.11.23, I.C.341.14.32 en U.C.33.2 – John Corbett I.C. 341.14.33.

<sup>4</sup> In de grootboeken vonden we facturen terug, daterend uit de jaren 1743 tot en met '45, voor een totaal van 40 stukken : C.31.4.2.

commissie van "plains", "cottons" en ander "Welsh Cloth", maar Bethune was daar toen niet op ingegaan. Sindsdien had hij zich geassocieerd met John Corbett in de vennootschap Thomas Browne & cie. Na de dood van Browne op 28 april 1764, zette Corbett de zaak verder met diens weduwe, die tijdens de driejarige ziekte van haar man het werk had overgenomen, onder de naam John Corbett & Cie. De correspondentie werd met beide firma's in het Frans gevoerd, doch in het Engels wanneer de Frans-kennende "partner" Blakeway afwezig was. Niet dat diens Frans zoveel beter was, want zijn uitleg omtrent breedtes en prijzen bijvoorbeeld, wellicht in antwoord op een klacht van Bethune, was zondermeer onbegrijpelijk <sup>5</sup>.

Uit de facturen valt op te maken dat, tussen 1759 en 1767, Browne 96 stukken leverde op vijf jaar tijd (- met uitzondering van de jaren 1760 en 1761 waarin er geen correspondentie met hem werd gevoerd -) en Corbett 144 over de laatste vier jaar. Bethune legde bij zijn bestellingen steeds de nadruk op voldoende breedte, goed wit, dik en een redelijke prijs in verhouding tot hun kwaliteit. De stukken werden verstuurd naar Thomas Giles, en nadien naar diens opvolger Thomas Hudson in London, voor verdere expeditie over zee. Browne en Corbett stuurden facturen waarin ze kosten aanrekenden voor "*dressing*" <sup>6</sup>, verpakking en vervoer tot London, en een commissieloon van 2 %. Na een klacht van Bethune hieromtrent, verminderden ze de kosten voor verpakking <sup>7</sup>. Door het ontbreken van uitgaande brieven vanaf 1760, hebben we weinig zicht op andere klachten buiten die bij de ontvangst van de eerste levering van zestien stukken eind 1759 over aanzienlijke lengtetekorten, die hij specificeerde als oplopend tot "*4 à 5 verges*" <sup>8</sup>. Omwille van het belang dat Bethune hechtte aan de prijs, stuurden ze soms de laagst gevraagde prijzen niet, omdat die duurder waren op de markt dan gewenst <sup>9</sup>, en becommentarieerden ze stevast de prijsevolutie van het aanbod plains. Die waren dan "redelijk", "wat gedaald", of "onveranderd". Aan voorspellingen omtrent prijsevoluties waagden ze zich niet, gezien die afhing van de vraag <sup>10</sup>, maar bevalen wel aan de stoffen te bestellen in de periode dat zij ze voordeligst konden aankopen, nl april-juni <sup>11</sup>.

---

<sup>5</sup> J. Corbet & cie, Shrewsbury dd. 19.12.1767 in I.C.341.14.33.

<sup>6</sup> opmaak en vouwen van de stoffen.

<sup>7</sup> Thomas Browne I.C.341.14.32 dd 17.5.1763.

<sup>8</sup> Zie U.C. 33.2 dd 14.12.1759. Waar de standaardmaat in Vlaanderen en Frankrijk voor het meten van stoffen de "el" was, gebruikte men in het 18<sup>e</sup> eeuwse Engeland als "meetroe" voor wollen en zijden stoffen doorgaans de "yard" of "verge". Deze was korter dan de Engelse "ell" of "aune", welke in principe enkel werd gebruikt voor het meten van linnen stoffen. De verhoudingen waren als volgt : 1 Vlaamse el =  $\frac{3}{4}$  yard / 1 Engelse ell =  $1\frac{1}{4}$  yard / 1 yard = 3 feet = 36 inch = 0,914 m. (Zie voor de inwisselbaarheid van de termen "yard" en "verge" in de correspondentie, DIDEROT, 1751-1772 : verge, DOURSTHER, 1840 : 586 en JUSTICE, 1707 : 764).

<sup>9</sup> Browne I.C. 341.14.32 dd 19.6.1762.

<sup>10</sup> Corbett I.C. 341.14.33 dd 2.6.1766.

<sup>11</sup> Browne I.C. 341.14.32 dd 17.4.1762 , Corbett I.C. 341.14.33 dd 30.6.1764 en 15.3.1768.

Bethune betaalde hun leveringen binnen de drie à zes maanden, met soms eens een sal-dootje dat wat langer uitliep tot zeven, acht maanden maar steeds correct. Hij deed dat hetzij met wissels op London, hetzij door hén te laten trekken op Giles / Hudson of nog door deze laatsten cash geld te bezorgen. Corbett deed hierover wel zijn beklag en vroeg die "guinees" <sup>12</sup> liever rechtstreeks naar zijn eigen bankier te sturen, omdat Hudson voor het bezorgen hiervan een commissieloon aftrok <sup>13</sup>.

#### 9.1.1.2 John Scott in Shrewsbury<sup>14</sup>

Bethunes belangrijkste leverancier van plains en een aantal cottons was evenwel John Scott, die deze lakens voor hem en voordien Van Dale aankocht van 1743 af tot 1767 tegen een commissieloon van 2 %. Met dien verstande evenwel dat Bethune aanvankelijk te maken had met vader Scott, die na zijn dood op 13 april 1762 de zaak achterliet in handen van zijn vrouw Lydia, hun enige zoon John die toen nog géén 25 jaar oud was, en zijn broer, die reeds twintig jaar samen met hem de stoffen had aangekocht. Ondanks diens jonge leeftijd ontpopte John Jr zich snel tot een prima zakenman, die met kennis van zaken op de gepaste momenten inkocht, hoewel hij het aanvankelijk wat moeilijk had, gezien het beschikbare zakenfonds na de dood van zijn vader onder alle kinderen werd verdeeld. Pech voor Thomas Browne & Corbett die er als de kippen bij waren om Bethune de dood van Scott te melden en hun diensten aan te bieden om Scotts leveringen over te nemen in geval diens weduwe de zaak niet zou verderzetten <sup>15</sup>.

Hoewel de brieven van 1760 sterk beschadigd zijn, er vele facturen mankeren en het Frans van vader en zoon Scott met elkaar concurreren in schabouwelijkheid, weten we precies hoeveel stukken er geleverd werden door de firma via de grootboeken, namelijk 1414 stukken op 25 jaar tijd, zij het in sterk schommelende hoeveelheden per jaar. Globaal gezien klimmen de aantallen eerst op tot maxima in de jaren 1753-'55, om daarna eerst een beetje en dan forser in de zestiger jaren af te nemen. Dit lijkt te wijten aan de afnemende kwaliteit van de goedkope soorten plains welke Bethune ontving vanaf juni 1753. Tot dan kon hij nog klagen over ellentekorten, maar na een eerste prijsstijging van 10 à 15 % waardoor Bethune zich verplicht zag bij bestellingen zijn minimumprijzen op

---

<sup>12</sup> De guinea (g) was een Britse goudmunt, ontstaan in 1663, vervaardigd uit goud afkomstig van Guinea (= de historische naam van de West-Afrikaanse "goudkust", welke de Engelsen toen voor een deel controleerden). In 1717 werd de waarde ervan vastgelegd op 21 shilling. Daardoor was 1 g = 1 £ 1 s. Kleine alledaagse aankopen en werklieden werden betaald in ponden, maar onder "gentlemen" vond men het indertijd correcter om te betalen in guineas dan in pounds (of sovereigns zoals de munten met een waarde van 1 £ werden genoemd). (Encyclopaedia Britannica, 1964 & G.W.P.,1993).

<sup>13</sup> Corbett I.C. 341.14.33 dd 24.11.1764 en 23.3.1765.

<sup>14</sup> John Scott : I.C. 340.11.24, I.C.341.15.5 en UC 33.2.

<sup>15</sup> Browne I.C. 341.14.32 dd 17.4.1762.

te trekken <sup>16</sup>, regende het quasi onafgebroken klachten over de slechte prijs-kwaliteitsverhouding in de lagere prijzencategorieën en vooral de algemene duurte van de zendingen.

Figuur 29 Gebruik van de "Shrewsbury ell" in een factuur van plainen, 1754

N <sup>o</sup> Yds		Ells	
51	90 <sup>h</sup> 92 <sup>h</sup>	61-36	AS 9 <sup>h</sup> 3 <sup>h</sup> 0
52	95 <sup>h</sup> 97 <sup>h</sup>	63.1 36 <sup>h</sup> 31	9 <sup>h</sup> 12 <sup>h</sup> 4 <sup>h</sup>
53	94 <sup>h</sup> 90 <sup>h</sup>	61.2 37	AS 9 <sup>h</sup> 9 <sup>h</sup> 7 <sup>h</sup>
54	93 <sup>h</sup> 94 <sup>h</sup>	62.1 38	AS 9 <sup>h</sup> 17 <sup>h</sup> 1 <sup>h</sup>
55	99 <sup>h</sup> 98 <sup>h</sup>	65.2 39	AS 10 <sup>h</sup> 12 <sup>h</sup> 10 <sup>h</sup>
56	92 <sup>h</sup> 101 <sup>h</sup>	64.2 40	AS 10 <sup>h</sup> 15 <sup>h</sup> 0
57	89 <sup>h</sup> 94 <sup>h</sup>	61 41	AS 10 <sup>h</sup> 8 <sup>h</sup> 3 <sup>h</sup>
58	90 <sup>h</sup> 93 <sup>h</sup>	61.1 41	AS 10 <sup>h</sup> 9 <sup>h</sup> 3 <sup>h</sup>
Dag 7 <sup>h</sup> 12 <sup>h</sup> 0		Car 3	Val 10
		Commission 2 <sup>h</sup> 2 <sup>h</sup> 6 <sup>h</sup>	85 <sup>h</sup> 9 <sup>h</sup> 8 <sup>h</sup> 1 <sup>h</sup>
			1 <sup>h</sup> 14 <sup>h</sup> 2 <sup>h</sup>
			<u>£ 87 3<sup>h</sup> 10<sup>h</sup></u>

Registret

R. JB Bethune

Shrewsbury Sept. 10. 1754

---

Mon<sup>r</sup>

J'ai envoyé à mon<sup>r</sup> Thomas Giles à Londres une Ballote de plaines, la factury est ici jointe. Le montant £ 87.3.10<sup>h</sup> pour lesquelles j'ay pris de crédit mon Compt<sup>e</sup>, la drape de 34 sont fort mal conditionné pour leur prix, j'ay eu talie et suis avec un profond respect

Mon<sup>r</sup> votre tres obéissant  
Serviteur

John Scott

Bron : Archief Bethune, Marke : Handelscorrespondentie IC.340.11.24 : J. Scott, Shrewsbury, 10.9.1754.

Scott smeekte om te bestellen wanneer het aanbod het grootst was tussen maart en juni, of wanneer de prijzen het laagst in januari-februari, maar kon steeds moeilijker aan Bethunes wensen voldoen, omdat doorgaans de beste soorten van die stoffen niet zo

<sup>16</sup> Scott U.C. 33.2 dd 14.8.1753.

goedkoop waren wegens de schaarste en dus de duurte van de betere wol <sup>17</sup>, terwijl de goedkopere soorten niet goed genoeg waren om te sturen of door de grote vraag gewoonweg mankeerden op de markt. Zo stegen de beste koopjes in plains bijvoorbeeld van 42 à 43 pence (d) per "ell" <sup>18</sup> in 1756, over 45 d in 1759 naar 46 d per ell in 1761. Een prijs die slechts kortstondig in de eerste jaren ná de oorlog ('64-'65) door een groot aanbod gekoppeld aan een sputterende vraag zou terugvallen op 44 à 45 d, en gehandhaafd bleef tot wanneer Bethune zijn handel in wollen stoffen stopzette.

Scott kocht in principe enkel de "beste" stukken op de markt tegen zo goedkoop mogelijke prijzen en probeerde dus binnen de prijzenklassen aanvaardbare kwaliteit te sturen tegen een redelijke prijs, maar dat lukte niet altijd even goed. Hij kreeg immers naast alle kwaliteitseisen van Bethune minimum- en maximumprijzen opgegeven waarbinnen hij moest zien aan te kopen, en deze kwamen niet altijd overeen met wat er op de markten voorhanden was. Dus stuurde hij noodgedwongen minder goede stukken om binnen die prijzenmarge te blijven, tenzij hij zelf vond dat ze werkelijk té slecht waren om aan te kopen. Een poging om wat smallere stukken te leveren voor de opgegeven prijs in 1757 <sup>19</sup> en nogmaals in 1761 vond geen genade in Bethunes ogen, en tijdelijke opportuniteiten voor Scott bij zijn aankopen - zoals geldschaarste bij de fabrikanten na de aardbeving in Lissabon op 1 november 1755, een groter aanbod wegens aanhoudend droog weer (voorjaar 1757) of weinig vraag vanuit Amerika ten gevolge van de boycot van Amerikaanse handelaren in antwoord op de Engelse Stamp Act (1765) - concordeerden niet altijd met de noden van Bethune <sup>20</sup>. Een en ander leidde ertoe dat Bethune in juni 1760 twee balen liet blokkeren bij Giles in London nadat hij aan de factuur had gezien dat Scott énkél dure prijzen afstuurde en hij bij voorbaat wist dat die dure slechts verkoopbaar waren in een assortiment met goedkopere. Scott nam ze gelaten terug want kon aan de vraag naar goedkopere toch niet voldoen <sup>21</sup>.

---

<sup>17</sup> Dit was in 1757 vb het gevolg van een "TAC" epidemie onder de schapen (Scott I.C. 340.11.24 dd 10.1.1758) = een ziekte met paarse plekken op de huid, besmettelijk bij simpele aanraking, die vaak tot sterfte van de ganse kudde leidde. Eigentijdse beschrijvingen doen vermoeden dat het om een soort schapenschurft of -pest zou gaan, die duidelijk verschilde van schaapspokken, waar het nochtans vaak mee werd verward (D.A.F., 1765 en BLANCOU, 2002). De vermelding van deze epidemie past in het kader van de algehele rampjaren 1756-1757 in Engeland, met mislukte oogsten en lange perioden van veeziektes, gesignaleerd door JOHN, 1965/2 : 33.

<sup>18</sup> Een merkwaardigheid voor deze regio is dat de handelaars, als enigen binnen de groep van Engelse correspondenten, werkten met een speciale rekeneenheid, namelijk een "ell" die afwijkt van de normale Engelse ell. Waar deze laatste 1 ¼ yards meet, en ook bekend stond als de "long ell" in tegenstelling tot de Vlaamse el, komt de Shrewsbury ell overeen met exact drie yards. Dat blijkt niet alleen uit de uitleg van John Scott : "*l'aune fait justement 3 verges*", geciteerd door Bethune in de UC.33.2 op 25.7.1752, maar ook door de reductie die al de handelaars uit Shrewsbury op hun facturen maken van de ca.180 yards per volledig stuk plains of cottons naar ca. 60 ells per stuk voor het berekenen van de kostprijs, uitgedrukt in pence per ell. Zie figuur 29.

<sup>19</sup> Scott U.C.33.2 dd 21.1 en 3.5.1757.

<sup>20</sup> Scott I.C. 340.11.24 dd 27.3.1756, 8.1, 4 en 14.5.1757 en I.C. 341.15.5 dd 25.4.1766.

<sup>21</sup> Scott U.C. 33.2 dd 27.6.1760 en 1.8.1760.

Naast de duurte van de goederen, vormde de post "kosten voor *dressing*, verpakking en vervoer tot London" soms een reden tot mistevredenheid. Zo vroeg Bethune een stijging verzendingskosten per baal van acht stukken terug te brengen tot de vorige gangbare prijs. Scott replikeerde daarop dat de stijging van 3 £ naar 3 £-10 s te maken had met de méérkost op de weg en dus niet met de verpakking, en dat hij daar zelf niets op verdiende. De gecombineerde verzending over land en via de rivieren naar London was immers opgeslagen tot 3 £. Zo'n transport duurde twee à drie maanden en passeerde in meerdere handen met vaak beschadiging van de goederen tot gevolg. De 10 s opslag die de voermannen vroegen, vond hij daarom volledig gerechtvaardigd want zij deden er slechts tien dagen over tot London. Waarop Bethune jeremieerde dat hij daar kon inkomen maar dat het wel zijn winst inperkte <sup>22</sup>. Ook de ellentekorten leidden tot herhaalde klachten. Meestal lieten ze dat blauw-blauw, tot het Bethune op een bepaald moment toch in het verkeerde keelgat schoot en hij zondermeer een korting van twee à drie "*verges*" (=yds) per stuk eiste <sup>23</sup>. Klachten over foute kleuren waren er bij Scott niet, omdat hij door de bank ongeverfde stoffen leverde, die Bethune desgevallend bestemde "om te verven in Vlaanderen".

Bethune betaalde doorgaans met wissels op London, maar gezien de verzendingen verliepen via Giles of Hudson in London, liet hij Scott ook vaak op hen trekken. Aanvankelijk stuurde hij slechts weinig guineas naar Giles omdat hij het verzenden van cash geld te risicovol vond gezien de Frans-Engelse oorlog (1756-1763) <sup>24</sup>, maar vanaf 1762 tot en met begin 1766 deed hij dat meer en meer, inmiddels via Hudson, die het geld aan Scotts bankiers ter plekke bezorgde. Exacte betalingstermijnen op de transacties plaatsen is moeilijk gezien hij de facturen in schijven betaalde naargelang hij wissels of munten vond, maar op basis van enkele te volgen stortingen voor saldo rekening in de grootboeken, liepen die van enkele tot negen maanden na factuurdatum. In de periode 1754-1756 betaalde Bethune echter vaak met wat vertraging, zich hierbij uitgebreid excuserend : wegens de schaarste van het geld of door het lange krediet dat hij daarom zelf moest toestaan aan zijn klanten. In 1755 leek dit zelfs even voor enige wrevel te zorgen, want Scott dreigde een vergoeding te vragen voor de vertraging in de betalingen. Maar dat had blijkaar vooral te maken met diens bezorgdheid in geldnood te geraten na de ramp in Lissabon, want het bleef bij een eenmalige dreiging, misschien ook wel omdat Bethune boudweg had gemeld dat hij zich in dat geval elders zou wenden <sup>25</sup>.

---

<sup>22</sup> Scott U.C. 33.2 dd 18.7 en 18.8.1755 – I.C. 340.11.24 dd 30.7.1755.

<sup>23</sup> Scott J. : U.C. 33.2 dd 30.10.1759.

<sup>24</sup> Scott J. : U.C. 33.2 dd 10.9.1757.

<sup>25</sup> Scott J. : U.C. 33.2 dd 24.12.1754, 28.1.1755 en 14.11.1755 en I.C. 340.11.24 dd 9.2.1756.

### 9.1.2 Regio Yorkshire

Met name in Leeds, maar ook in de nabijgelegen kleinere centra van Halifax en Wakefield, kocht Bethune eveneens vrij klassieke lakens. Dit was immers een regio die zich sinds de Middeleeuwen had gespecialiseerd in het vervaardigen van lakens op basis van kaardwol. Vanaf de 17<sup>e</sup> eeuw begon er zich echter ook een industrie te ontwikkelen van kamwollen textiel, dat voordien een exclusiviteit was geweest van East-Anglia. Dankzij deze evolutie zou de wolindustrie er in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw een enorme vlucht nemen en zou Yorkshire uitgroeien tot belangrijkste productiecentrum van wollen stoffen, met een uitgebreid en uitgelezen aanbod. Tegelijkertijd begon Lancashire (Manchester) aan een opgang als katoencentrum, waarvan de omvang zeker na de industrialisatie deze van Yorkshire's wolcentrum nog ruim zou overtreffen (FOWLER, 2004 & MONTGOMERY, 2007 : xv-xvii). Het succes van deze zogenaamde West-Riding was in aanzienlijke mate schatplichtig aan de ontwikkeling van een goed functionerend putting-out-systeem, waarbij het de *"merchant-clothiers"* waren die de grondstof aankochten en de productie regelden van spinnen tot afwerken (PRIESTLEY, 1985 : 188 en DE VRIES, 1976 : 105-106).

Katoenen stoffen kocht Bethune niet in Engeland, maar uit Leeds kreeg hij vooral in de jaren 1755, 1756 en 1757 "aanbod van diensten" voor aankoop en levering tegen commissieloon van wollen lakens, waaronder karsaaïen. Hij scheepte de firma's van Finck & Strother en Tennant & Firth af - waarvan de laatste in '49 nochtans éénmalig een aanzienlijke levering had mogen doen - vermits hij best tevreden was van zijn vertrouwde leverancier en niet hield van onnodig verloop. In 1765 schreef fabrikant Thomas Cookson hem aan met dezelfde prospectieve vraag, en in 1769 herhaalde ook Guill. Denison, eveneens één van Van Dales leveranciers, zijn aanbod van '57, doch steeds zonder succes<sup>26</sup>. Bethune hield zich vanaf 1751 tot de stopzetting van zijn wolhandel eind 1767 aan zijn vaste leverancier John Wade. Enkel vanaf de jaren 1760 vulde hij die bestellingen aan met enkele inkopen bij Sam & John Waterhouse en Sam Lees & J. Edwards in Halifax en bij D & F Maude in Wakefield.

#### 9.1.2.1 John Wade en zonen in Leeds<sup>27</sup>

In termen van grootteorde was de firma van John Wade & Zonen een veel belangrijker leverancier dan de mannen uit Shrewsbury, want ze leverde 4984 stukken tijdens de 25 jaren van haar correspondentie met Bethune. Ze wist zijn quasi exclusieve voorkeur

---

<sup>26</sup> Denison Guill : I.C.340.6.61, IC 341.7.43 en U.C. 33.2 – Finck & Strother : I.C.340.6.62 en U.C.33.2 – Tennant & Firth : I.C. 340.6.63 en U.C.33.2 – Cookson Thomas : I.C.341.7.42.

<sup>27</sup> John Wade & zonen : I.C. 340.6.64, I.C. 341.7.44, en U.C. 33.2.





vermeldden. Want uiteraard legde Bethune ook bij hen de nadruk op "perfecte kwaliteit" tegen zo goedkoop mogelijke prijs. Om dat te kunnen doen, probeerden zij een bestendige opdracht los te krijgen <sup>30</sup> en toen dat niet lukte omdat Bethune zijn omzet van die stoffen daarvoor niet groot genoeg achtte en enkel toestemming gaf "wat méér te kopen" wanneer het aanbod gunstig was, drongen ze aan dan toch op z'n minst tijdig te bestellen <sup>31</sup>.

Nadat de prijzen tijdens de eerste helft van de jaren 1750 min of meer aanvaardbaar bleven, begonnen ze de pan uit te swingen vanaf het midden van 1756. Het uitbreken van de oorlog met Frankrijk was uiteraard niet vreemd aan het voortdurend stijgen van de wolprijen. Bethune drukte zijn verwondering uit over die prijsstijging van lakens en karsaaien, omdat volgens hem door die oorlog de Engelse export van wol en wollen goederen in het gedrang kwam – waardoor de prijzen juist zouden moeten dalen – en bovendien kreeg hij van andere leveranciers te horen dat manufacturen nu veeleer goedkoop waren wegens het grote aanbod ervan op de markten <sup>32</sup>. Hij zag hierbij (misschien moedwillig) over het hoofd dat de geldschaarste sinds 1754 er met de oorlog niet op verbeterd was, wat de relatieve stabiliteit binnen het vraag-en-aanbod-spel in Engeland door allerhande angstreacties volledig ondermijnde. Toen ook nog de Duitsers alle stocks opkochten voor het vervaardigen van legeruniformen <sup>33</sup>, werden vooral de karsaaien onbetaalbaar, in die mate dat Bethune herhaaldelijk vroeg uit te kijken naar goedkopere fabrikanten dan deze waarbij Wade zich meestal bevoorraadde.

Daar kwam dan bij dat heel Engeland te lijden had onder een ziekte die grote sterfte veroorzaakte onder de schapen <sup>34</sup>. De aanhoudende duurte van de stoffen in 1757, 1758 en 1759, was dubbel erg omdat tegelijkertijd met de dalende winsten de verkoop in Vlaanderen erg moeilijk ging en danig slabakte door de oorlogssituatie, zodat Bethune zich op 10 april 1759 bekleeg dat hem na de winterverkoop nog meer dan honderd stukken restten. In juni annuleerde hij twintig stukken van zijn bestelling karsaaien en in oktober vroeg hij voortaan baaien te gebruiken als "enveloppe" bij de verpakking in plaats van de te dure karsaaien. Omdat Wade blijkbaar niet zomaar goedkopere fabrikanten kon vinden, verwees hij in het voorjaar van 1760 Bethune door voor zijn aankopen van gemengde karsaaien en ratines naar de bron zelf : fabrikant Maude in Wakefield. De wolprijs was immers in één klap met 30 % gestegen tijdens de winter van 59-

---

bepaling "best" voor karsaaien, en voor baaien fabrikanten zoals Ormerod, Winterbottom, Ashworth..., ook voorzien van voornamen en kwalificaties als "best", doch vaak beperkt tot enkele initialen.

<sup>30</sup> Wade I.C. 340.6.64 dd 6.2.1754.

<sup>31</sup> Wade U.C. 33.2 dd 12.3.1754 en I.C. 340.6.64 dd 9.4.1755.

<sup>32</sup> Wade U.C.33.2 dd 6.5.1757 en 9.11.1757.

<sup>33</sup> Wade I.C. 340.6.64 dd 23.11.1757.

<sup>34</sup> Zie hierboven : Scott in 2.1.1. en Scott in I.C. 340.11.24 dd 7.2.1759.

60 en steeg nog toen de vraag naar wollen stoffen na het einde van de oorlog begin 1763 toenam. De duurte, met geregeld daaraan te wijten prijsstijgingen, hield aan tot Bethune in 1767 de handel in wollen stoffen voor bekeken hield, lichte dipjes in het voorjaar van 1762 (ratines), 1765 (ratines - en algemeen ten gevolge van de Stamp Act -) en 1766 (karsaaien) niet te nauw gesproken <sup>35</sup>.

Buiten dat algemeen duurteprobleem, viel het mee met de klachten van Bethune bij deze leverancier. Die behelsden kleine mankementen, zoals bepaalde stoffen die te grof of te geel waren, of een vastgesteld lengtetekort van anderhalve yard. Belangrijker was de bemerking dat de aan een prijs per stuk verkochte swanskins in het algemeen korter waren geworden bij vroeger. Omdat een minderlengte van drie à vier yards de prijs per el omhoog trok, vroeg Bethune van de fabrikant daarvoor een vergoeding te eisen <sup>36</sup>. Wade van zijn kant deed ook niet moeilijk toen een baal in Brugge in slechte staat toekwam en daarin bij nazicht een stuk ontbrak, maar nam spontaan de helft van het verlies voor zijn rekening <sup>37</sup>.

De verzending van de bestelde goederen gebeurde bij voorkeur met een binnenschip via de rivier Aire tot het haventje van Rawcliffe en van daaruit verder via de rivier Ouse naar Hull. Van hieruit vertrokken ze rechtstreeks naar Oostende / Brugge, tenzij er voor de eerstkomende weken – en soms maanden – géén vertrek was voorzien, of wanneer er zoals Wade meldde op 27 mei 1767 géén plaats meer was op het schip in lading. Dan gingen de goederen per schip langs de kust naar London, waar Giles en later Hudson ze doorstuurden naar het vasteland. Deze prima regeling, die enkel vertraging kon oplopen wanneer de winden niet gunstig zaten en de kapitein het vertrek noodgedwongen uitstelde, kwam volledig in het gedrang tijdens de oorlogsjaren, omdat er dan rekening moest worden gehouden met gesloten havens en zeeën met geactiveerde kaapvaart. Zo moest vanaf mei 1756 kapitein Caborn vanuit Hull langs de rivieren naar London varen, of het risico nemen zonder convooi over zee naar London te gaan, om van daaruit verder in convooi naar Oostende te zeilen.

Daarom bood Wade een alternatief aan die zijn klanten uit Gent en Brugge prefereerden, nl. in convooi met een ander schip vanuit Hull naar Middelburg. Bethune, die steeds de snelste en goedkoopste optie verkoos, had zich door Finck & Strother laten wijsmaken dat er weinig risico bestond zonder embargo van Frankrijk en dat volstond voor hem om de duurdere route via Middelburg te weigeren. Waarop Wade hem aanraadde toch min-

---

<sup>35</sup> Wade I.C. 341.7.44 dd 30.4 en 31.12.1760 – 18.3, 3.6 en 23.12.1761 – 1.5, 8.5 en 11.12.1762 – 13.4.1763 – 11.4.1764 – 20.3.1765 – 15.3 en 4.6.1766 – 18.7.1767.

<sup>36</sup> Wade : U.C. 33.2 dd 26.10.1759 en 24.10.1760.

<sup>37</sup> Wade : U.C.33.2 dd 28.9.1753, 8 en 29.1.1754 – I.C. 340.6.64 dd 19.1.1754.

stens de goederen te laten verzekeren voor het onbeschermd zeetraject Hull-London <sup>38</sup>. Dat liep eventjes goed, tot het schip van Caborn niet kon binnenvaren in de Oostendse haven omdat die geblokkeerd werd door Franse schepen, en naar Engeland moest terugkeren om er te wachten op het convooi naar Middelburg. Wade stelde toen dat al zijn klanten uit Antwerpen orders hadden gegeven de goederen te versturen met het neutrale schip van kapitein Den Helder vanuit Hull naar Middelburg, zónder convooi <sup>39</sup>.

Vanaf dat moment was het improviseren geblazen, en koos Wade de best mogelijke opportuniteit : hetzij met Den Helder of een andere kapitein van een neutraal schip naar Middelburg – want sinds het uitbreken van de oorlog vertrok geen enkel Hollands schip nog uit Hull naar Oostende <sup>40</sup> –, hetzij met Caborn via London in convooi naar Oostende – wat bij Bethune steeds de voorkeur genoot. Een poging om de goederen op aanraden van factor Reinaex (Brugge) te laden op een neutraal schip van Hull rechtstreeks naar Brugge, sleepte dermate lang aan dat vanaf dan tot september 1764 nagenoeg alle verzendingen weer via Hull naar Giles en diens opvolger Hudson in London verliepen. Pas vanaf 1765 werd opnieuw gekozen voor de rechtstreekse route over zee vanuit Hull naar Brugge.

De betalingen aan Wade gebeurden in schijven met soldering binnen de zes à negen maand, doorgaans met wissels op London. Enkel wanneer die wissels nauwelijks te vinden of te duur waren, overwoog Bethune om guineas te sturen. Die werden dan in handen gegeven van de kapitein van het schip waarmee de goederen naar Oostende kwamen, meestal een zekere Straham, die ze afgaf aan Wades Londense bankiers J. & G. Virgoe. Wade zelf wilde nochtans best wachten op betaling, want vond dat sturen van cash geld veel te gevaarlijk, zeker toen in 1757 volop Franse piraten aan het werk waren. Maar Bethune hield niet van openstaande rekeningen, en in geval van nood zond hij dus toch cash geld. Dat was het geval tussen november 1756 en juli 1757, van november 1759 tot mei 1760, in 1764-1765 en in 1768 ter afsluiting van hun lopende rekening. Hoewel hij naast de grote periode van geldschaarste tussen midden 1754 en eind 1756, ook in december 1757 en oktober 1759 liet weten dat er nauwelijks wissels te vinden waren, liet hij het versturen van cash geld tussen september 1757 en november 1759 toch maar achterwege, omdat hij toen zelf ook het risico daarvoor te groot vond.

---

<sup>38</sup> Wade : I.C. 340.6.64 dd 22.5.1756 en 2.6.1756 - U.C. 33.2 dd 11.6.1756 - I.C. 340.6.64 dd 28.7.1756 en 16.8.1758.

<sup>39</sup> Wade I.C. 340.6.64 dd 3.8.1757.

<sup>40</sup> Wade I.C. 340.6.64 dd 8.4.1758.

### 9.1.2.2 Guillaume Denison en Tennant & Firth in Leeds<sup>41</sup>

G. Denison leverde 152 stukken in de jaren 1743-'45 : lakens, witte en gemengde karsaaien, baaien, shalloons, kortom hetzelfde aanbod als Wade, meestal zelfs van dezelfde fabrikanten. Bij gebrek aan correspondentie kunnen we enkel gissen waarom de samenwerking werd stopgezet. De prijzen en de kosten lagen immers niet zover uit mekaar en deze man werkte eveneens aan een provisie van 2 %. Wél liet hij ál zijn zendingen verzekeren : de twee balen van 1743 à 1,5 %, deze van 1744 à 4 % en de twee balen van 1745 à 2,5 %. Gezien de opmerking van Van Dale in het grootboek : "*comme l'assurance sur la balot N.1 est faite contre mes ordres, j'y dois refuser le payement*", moet de reden misschien langs die kant worden gezocht. Hij nam, zoals hoger reeds gezegd, zelf nog eens contact op in 1757 en 1769, maar Bethune ging daar niet op in.

Waarom Tennant & Firth slechts één levering deden van 94 stukken lakens en karsaaien in twee balen in 1749, aan vergelijkbare prijzen en kosten, tegen 2 % commissie en zónder bijkomende verzekeringspremie, blijft bij gebrek aan gegevens noodgedwongen he-lemaal in nevelen gehuld. Van Dale betaalde hun rekening tot de laatste penny zonder verdere commentaar. Ook zij probeerden vruchteloos de correspondentie te hervatten in 1755 en 1756.

### 9.1.2.3 D & F Maude in Wakefield<sup>42</sup>

Op aanraden van Thomas Wade wendde Bethune zich tot de firma van de gebroeders Maude in Wakefield, fabrikanten van "smalle ratines en gemengde karsaaien", en vroeg hun minimumprijzen. Hoewel hij ze erg duur vond, bestelde hij veertien karsaaien en zes ratines op 20 juni 1760 om de kwaliteit te zien. Maude had zes weken nodig om ze te laten maken, en verstuurde ze met een Hollands schip uit Hull naar Brugge op 27 augustus 1760. Het bleef bij die eenmalige aankoop, want Bethune was ontgoocheld, vond ze veel te duur en stelde dat hij heelwat moeite zou hebben om ze te verkopen. Zijn klanten wilden ze niet, stelde hij, hoewel hij slechts 5 % winst nam, zonder hierbij de risico's van het zeetransport te verrekenen. Dus stuurde hij een wissel op London als aanbetaling en vroeg korting van het restant. Maude meldde de ontvangst van de wissel met spijtbetuigingen over zijn mistevredenheid en de verzekering dat ze de laagst mogelijke prijs hadden gerekend gezien de duurte van de wol <sup>43</sup>. Vermits Bethune niet meer reageerde, schreven ze hem op 5 juni 1762 nogmaals aan met het verzoek het openstaande

---

<sup>41</sup> Leveranciers van Van Dale uit Leeds waar géén correspondentie van voorhanden is, wel facturen in C.31.4.2.

<sup>42</sup> D & F Maude : I.C. 341.16.29 en UC 33.2.

<sup>43</sup> Maude : U.C. 33.2 dd 31.10.1760 en I.C. 341.16.29. dd 19.11.1760.

saldo vooralsnog te betalen. Iets wat Bethune dan prompt regelde door Wade die som te laten overmaken.

#### **9.1.2.4 Sam Lees & J. Edwards in Halifax <sup>44</sup>**

Gezien de uitgaande correspondentie voor wat wollen goederen betreft ontbreekt tussen 2.12.1760 en 25.10.1766, is het niet duidelijk hoe en waarom Bethune vanaf 1763 tot/met 1765 één bestelling per jaar plaatste bij twee firma's in Halifax, die samenwerkten om goederen te leveren complementair aan zijn bestellingen bij Wade. Bij Sam Lees & J. Edwards ging het om gemiddeld 45 stukken per jaar, hoofdzakelijk karsaaïen en enkele shalloons, die geleverd werden zonder aanrekening van commissieloon. In zijn bestellingen bij Wade specificeerde Bethune vaak "merken", waaronder naast andere namen ook karsaaïen "Suzanna Lees best", "John Lees best" of "Samuel Lees". Hij wendde zich dus eens te meer rechtstreeks tot een "fabrikant", allicht nog steeds in de hoop goedkoper gediend te geraken, want de prijs van de wol en derhalve de wollen lakens bleef maar stijgen. Enkel op 14 december 1765 sprak Lees van een aanzienlijke prijsdaling van 2 s op de karsaaïen. Exact een jaar later verwachtte hij alweer een prijsstijging van minstens 1 s wegens de duurte van de wol.

Lees rekende in zijn facturen wél verpakkingskosten aan en het vervoer tot aan boord schip. De goederen werden verzonden, vaak samen met die van Waterhouse, via Hull rechtstreeks naar Oostende, of via Hull over London naar Oostende. Hij gaf 2,5 % korting voor contante betaling, maar moest dat enkel doen op 31 augustus 1763 toen Bethune de eerste levering van 2 juni 1763 tijdig soldeerde met wissels op London. De leveringen nadien werden betaald via cash-betalingen via London. De traite op Thomas Hudson op 19 september 1764 kwam hierdoor te laat voor de levering van 9 juni 1764, gezien Lees het voordeel enkel toekende wanneer de klant betaalde bij ontvangst factuur, wat concreet neerkwam op soldering binnen de drie maanden ná factuurdatum. Méér kon hij niet doen, stelde hij, want verdiende te weinig op die goederen, en de meeste van zijn klanten betaalden binnen 3 à 4 maand zónder korting.

#### **9.1.2.5 Sam & John Waterhouse in Halifax <sup>45</sup>**

Begin 1763 herinnerden deze fabrikanten uit Halifax Bethune eraan dat hij, bij het bezoek van hun reiziger op referentie van Lees, hun een proefbestelling had beloofd. Een belofte die Bethune vervolgens hield want hij bestelde drie jaar na elkaar gemiddeld vijftien stukken : hoofdzakelijk "brede lakens" en een derde minder ratines. Het is niet

---

<sup>44</sup> Sam Lees & J. Edwards : I.C. 341.6.17.

<sup>45</sup> S & J Waterhouse : I.C.341.6.18.

écht duidelijk om welke soort "lakens" het precies ging, maar gezien het bijvoegsel "breed", lijken klassieke lakens het meest aannemelijk. De "ratines" in kwestie waren gefriseerde stoffen, die ook ongefriseerd werden geleverd als "plains". Bethune deed zijn bestellingen aan de hand van kleurstalen, vaak samen met zijn bestellingen aan Lees, en liet ze dan ook samen versturen via Hull naar Oostende. Enkel in juli 1764 vertrokken de goederen naar London, waar ze door Waterhouse's eigen factors Hattier & Tornlin op een schip werden gezet met bestemming Brugge. Toen leverde hij twee lakens minder dan besteld omdat de kleur teveel afweek van het ontvangen staal (7.7) en in 1765 zelfs vier lakens omdat ze niet tijdig klaar waren voor het vertrek van het schip uit Hull (20.7).

In de facturen werd naast de kostprijs voor verpakking en vervoer tot London ook de opmaak van de lakens verrekend. Bethune betaalde in 1763 en 1764 telkens in september, twee maand na factuurdatum, onder aftrok van 2,5 % bonus voor contante betaling, zij het de eerste keer via Lees, en de tweede keer met een wissel op London. De derde levering van 20 juli 1765 betaalde hij slechts op 19 maart 1766, na een rappel van Waterhouse obv een uittreksel van lopende rekening. Een en ander kaderde ongetwijfeld in Bethunes mistevredenheid : enerzijds omdat Waterhouse in 1764 te brede en dus te dure ratines leverde - ten gevolge van een misverstand omdat Bethune zijn bestelling niet genoeg had gespecificeerd, ervan uitgaand dat hij dezelfde wilde van '63 en zij dat wel zouden weten - en anderzijds de dure verpakkings- en vervoerskosten. Behalve een rechtzetting van 18 s teveel gerekende vervoerskosten, waren zij niet bereid tussen te komen voor die kosten, vermits zij dáár niets op wonnen, en weigerden ook korting op de goederen zelf <sup>46</sup>. Uiteindelijk gingen ze akkoord om 5 £ - ipv de gewenste 8 £ - af te trekken van de factuurprijs, hoewel ze géén verzekering hadden gerekend van Hull naar London en ze dat gemiste bedrag ook als een verliespost voor hun bedrijf zagen <sup>47</sup>.

### 9.1.3 Regio Devonshire

De Britse historicus W. Hoskins beschreef, in zijn overzichtswerk van Exeter, hoe rond 1700 de karsaainijverheid, de oude stapelindustrie van Devonshire, er zienderogen op achteruitging ten gevolge van de scherpe concurrentie met het Noorden. Gezien in de regio 80 % van de bevolking haar brood verdiende in de wolindustrie, werd de koe meteen bij de horens gevat zodat er een snelle heropbloei kwam, enerzijds door het verkregen recht om los van London de stoffen rechtstreeks te exporteren naar het continent,

---

<sup>46</sup> Waterhouse : I.C.341.6.18 dd 4.8.1764 en 18.9.1764.

<sup>47</sup> Waterhouse : I.C. 341.6.18 dd 21.5.1765.

en anderzijds het opzetten van een eigen verf- en afwerkingsindustrie. Belangrijker nog was dat de reconversie naar de fabricatie van serges en perpetuanen op poten werd gezet. Devon groeide binnen enkele jaren uit tot dé sergeregio bij uitstek, en deze soort "*new drapery*"-stoffen maakten tegen 1715 niet alleen de belangrijkste tak van de nationale kaardwolindustrie uit, maar eveneens van de export daarin. Makkelijk hadden ze het nochtans niet, omdat ook Norwich aan een opmars was begonnen met het vervaardigen van goedkopere en lichtere stoffen. Dat zorgde aanvankelijk voor een terugval, maar tegen het midden van de eeuw draaiden de zaken opnieuw méér dan behoorlijk, mede door de gestegen handel met Duitsland, Vlaanderen en Italië (HOSKINS, 1935 : 15-16, 30, 39-46, 53, 74-80).

Het was in deze voor de regio bloeiende periode dat Bethune er zijn inkopen deed bij Oliver Peard in Tiverton en nadien op diens aanraden bij Abraham Kennaway in Exeter. Tiverton, veertien mijl boven Exeter gelegen, stond toen vooral in voor de productie (spinnen, weven, vollen), terwijl Exeter zich met het verven van de stukken, de afwerking en de verpakking bezig hield, en zich als vierde handelshaven in Engeland (na London, Bristol en Hull) via het goed bevaarbare estuarium van de Exe vanuit hun haventje Topsham om de verdere verschepping naar het continent bekommerde. Slechts enkele decennia nadat Bethune zijn handel in wolgoederen had stopgezet, ging de sergehandel in Devon compleet tenonder. Niet langer in staat het hoofd te bieden aan de competitie van Yorkshire op de inlandse markten en de concurrentie van de steeds verder groeiende buitenlandse handel van het creatieve en erg dynamische Norwich, verloor Exeter haar laatste afnemers aan kamwollen stoffen naarmate de revolutionaire legers het ene land na het andere binnenvielen. Tegen 1800 was er in de regio geen wolindustrie van betekenis meer (HOSKINS, 1935 : 18-19, 30, 80-86).

#### 9.1.3.1 Oliver Peard in Tiverton <sup>48</sup>

De firma van Oliver Peard produceerde allerhande serges, waaronder drogetten, imperi-  
alen, perpetuanen en saaien. Zijn sergerie floreerde blijikbaar, want toen zijn broer zonder opvolger stierf in maart 1757, nam hij probleemloos diens gelijkaardige zaak over. Bethune, in navolging van Van Dale, bestelde bij hem 3592 stukken gedurende de 22 jaar van hun correspondentie, die enkel werd stopgezet omdat Oliver Peard zélf stierf op 18 december 1764 en zijn zus Mary, die de liquidatie van de firma op zich nam, de zaak overliet aan haar kozijnen Oliver Peard en Benjamin Dickinson. Deze boden hun diensten aan voor verderzetting van de handelsrelatie, gezien zij dertig jaar in het "comptoir" van Peard hadden gewerkt, maar Bethune wendde zich voortaan liever tot A. Ken-

---

<sup>48</sup> Oliver Peard : IC 340.12.1, IC 341.15.15, en UC 33.2.

naway in Exeter, die hem door Mary en de nieuwe opvolgers was aanbevolen als specialist in perpetuanen en imperialen. Enkele jaren later schreef B. Dickinson hem nogmaals aan met het aanbod van zijn diensten voor levering van "lakens" en drogetten, na het overlijden van zijn vennoot O. Peard op 22 april 1767, maar toen had Bethune reeds beslist zijn zaak in wollen stoffen stop te zetten <sup>49</sup>.

**Figuur 31** Factuur van Oliver Peard, 29 oktober 1757

Tiverton 29-10-1757 Invoice of		
1060 <sup>th</sup> mark of Numboidras p. margent for		
And Disques of M <sup>rs</sup> Van B <sup>th</sup> Bethune		
IB 287	15 1/2 seg 1 L. Oliver Peard 30/6	36/15
288	3 1/2 L. Oliver Peard 30/6	4/11-6
	1 1/2 L. OP 29/	10/3
	10 1/2 olive draffeen	
289	1 d. 6 op. F 30/	6
	11 olives 32/	17/12
	15 1/2 Oak 1 L. OP	
290	8 Cloth 6 ad Larto 2 L. Oliver Peard 51/2 50/2 50 51 51 51	23/2
	58 1/2 50/2 is 110 1/2 396 N. 14	
291	8 olives & drabs 29/	1/10
	2 d. 6 op. F	
	10 1/2 draffeen	
292	10 olive & drab draff 1 L. Oliver Peard 30/6	15/5
293	7 1/2 L. Oliver Peard 49/	17/3
	8 1/2 L. OP 45/	17/19
	1 1/2 op 1 1/2 seg 1e kort af 15/	
294	1 1/2 L. Oliver Peard 49/50/2	20/4-3
	50/2 50/2 51/2 51 50/2 is 18 1/2	
	1 1/2 L. Oliver Peard 38/2 is 5 1/2	2-8-5
295	2 d. 6 op. F 30/	3
	4 olives 32/	6-8
	9 d. 1 1/2 L. Oliver Peard 30/6	13-14-6
	15 1/2 6 ad	
Doubbling 287 & 295 in N. 37		208/58
Registered.		

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC.340.12.1 : O. Peard, Tiverton, 29.10.1757.

<sup>49</sup> Dickinson Benjamin : I.C. 341.15.14 dd 3.10.1767.



De oude Oliver Peard was erin geslaagd om tegen de tijd die ons aanbelangt de touwtjes in Tiverton stevig in handen te nemen. Hoskins beschrijft hoe hij het gros van de serge-handel van zowel de stad zelf als van de wijde omgeving controleerde en de samenstelling van de zogenaamde "*Corporation of twenty-four*" dicteerde. Deze kleine gilde verzamelde niet alleen de "*Tiverton Men*", welstellende handelaars die de hele wolhandel overerfbaar monopoliseerden, maar ze hadden ook het recht verkregen om de parlementaire vertegenwoordigers van de stad te kiezen, wat ze liefst deden uit eigen rangen. Zij hielden aldus de politieke macht van de regio in handen, gekoppeld aan de post van "*Receiver-General of the Land Tax*", waardoor ze altijd konden beschikken over aanzienlijke sommen gemeenschapsgeld voor private transacties. Peard verkreeg die begeerde positie in 1744 en "*during the following twenty years established a veritable stranglehold on the town's trade and politics. When he died... the mayor and corporation felt that a tyranny had been ended*" (HOSKINS, 1935 : 44-45).

Oliver Peard had zijn eigen "merk" serges (figuur 31), maar was dus zelf géén meesterwever. Hoewel hij zich profileerde als producent en aan forfait-prijzen leverde - met uitzondering van een eventueel bijkomende kostenpost voor "*doubling*"<sup>50</sup> - was hij vooral een handelaar-ondernemer die enerzijds de productie van de regio opkocht en anderzijds stoffen liet weven, opmaken en afwerken op bestelling. Doorgaans stuurde Bethune minstens twee, vaak drie en méér orders per jaar, vergezeld van kleurstalen. De laatste in het najaar wenste hij dan geleverd te zien in februari, wat vaak voor problemen zorgde omdat vooral het maken van drogetten erg lang – soms wel zes maanden – duurde en er niet altijd een schip onmiddellijk voorhanden was voor het verzenden van een eindelijk opgevuld geraakte baal. De nadruk lag altijd op kwaliteit aan de goedkoopst mogelijke prijs, en conformiteit van de kleur aan het gestuurde staal.

De klachten, kwalitatief gesproken, betroffen doorgaans slechts kleinigheden : wat te licht voor de prijs, "noppen" veroorzaakt tijdens het oppersen of andere vage "defecten". Erger waren die met betrekking tot de lengte van de stukken maar vooral de prijs. Omdat hij ellentekorten moest vergoeden aan zijn eigen klanten, meldde Bethune elk mankement dienaangaande en vroeg hem die tekorten te crediteren. Peard deed dat, doch niet zonder op te merken dat zijn serges bij iedereen dezelfde lengte hadden en andere klanten daar geen graten in zagen<sup>51</sup>. Dat het Bethune menens was met zijn klachten over de duurte van de stukken, blijkt uit de grote terugval in bestelde aantallen tijdens de Zevenjarige Oorlog, die hij enkel toeschreef aan de dure prijzen. De klachten over duurte begonnen eigenlijk reeds eind 1753 (na een laatste kleine prijsdaling in de

---

<sup>50</sup> Het samen verpakken van enkele kleinere pakjes stoffen tot één baal.

<sup>51</sup> Peard : I.C. 340.12.1 dd 6.10.1756 en 8.1.1757.

zomer van dat jaar), omdat het Bethunes eigen winst aanvrat. De aderlating was van die aard dat hij prompt korting vroeg toen hij drogetten binnen kreeg aan 3 s - 2 d per yard, een prijs waaraan hij ze nauwelijks verkoopbaar achtte, en dreigde alle nog bestelde drogetten te annuleren als Peard ze niet terug kon leveren aan 3 s <sup>52</sup>. De dreigingen leidden tot werkelijke annulaties (vb vijftien saaïen in 1760) en het overslaan van complete seizoensbestellingen (mei 1758).

De voortdurende prijsstijgingen <sup>53</sup> hadden ook in deze regio te maken met de schaarste en de duurte van de wol, behalve in november 1759 toen ook een door de lakenmakers geëiste loonsopslag een rol speelde. Dit was uitzonderlijk, want de sergewevers in de zuidwestelijke regio waren meestal de dupe van de toenemende concurrentie met Norwich en Yorkshire, en zagen in de tweede helft van de eeuw hun lonen, in pogingen de productiekosten te drukken, constant degraderen (HOSKINS, 1935 : 39). Het was trouwens vaak die schaarste en duurte van de grondstof die - naast de gebruikelijke spelbrekers als te droog weer om te vollen, andere weersomstandigheden waardoor de stukken niet tijdig klaarkwamen, of stukken die "*in het fabrique bedorven*" waren - voor vertragen in leveringen zorgde. Vanaf de jaren 1760 begon Peard systematisch te melden aan welke minimumprijzen de "fabrikanten" de stoffen nog wilden maken <sup>54</sup> en vroeg hij bij iedere melding van prijsstijging de laatst ontvangen bestelling te bevestigen. Wellicht had een en ander te maken met het feit dat hij voortaan zélf voorschotten moest betalen op de stukken die hij liet weven <sup>55</sup>.

Dat Bethune weinig kaas gegeten had van geografie blijkt uit diens commentaren ivm het verzenden van de goederen. Meer dan eens drong hij aan de goederen rechtstreeks te versturen vanuit Hull wanneer er een schip was, zoniet via London. Het duurde jaren vooraleer Peard hem uitgelegd kreeg dat Hull, gezien zijn ligging, niet in aanmerking kwam. De eenvoudigste en goedkoopste manier om goederen uit Devon over het Kanaal te krijgen, was per schip vanuit Topsham, het havenstadje in het estuarium van Exeter, rechtstreeks naar Oostende/Brugge. Dat kostte Van Dale in 1743 maximaal 1,5 % aan verzekeringspremie : een kost die in de jaren nadien zelfs niet meer werd aangerekend. Bij gebrek aan rechtstreekse schepen, gingen de goederen trouwens vaak per schip naar London, waar ze door Bethunes factors ontscheept en herladen werden op een schip naar Vlaanderen.

---

<sup>52</sup> Peard : U.C. 33.2 dd 8.10.1754.

<sup>53</sup> Peard meldde prijsstijgingen in april 1755, december 1756, oktober 1757, april 1758, april 1759, mei 1760, mei 1761, maart 1763, februari en juli 1764.

<sup>54</sup> Peard : I.C.341.15.15 dd 31.12.1760- 3.10.1761- 8.1.1763- 22.10.1763.

<sup>55</sup> Peard : I.C.341.15.15 december 1759.

Deze dubbele gang van zaken werd echter ook van hieruit problematisch tijdens de oorlogsjaren, toen er steeds minder schepen te vinden waren omdat matrozen massaal overstapten op oorlogsschepen, en het ook altijd maar moeilijker werd om vanuit Topsham een convoi samen te krijgen richting London <sup>56</sup>. Omdat er dan ook géén convooikosten moesten worden betaald, gingen de balen voortaan bij voorkeur in wagens over land naar London, van waaruit ze dan in convoi naar Oostende vertrokken <sup>57</sup>. De afstand Exeter – London werd tegen 1760 immers reeds overbrugd in vier à zes dagen (DE VRIES, 1976 : 174). Dit systeem werd gehandhaafd gedurende de oorlogsjaren 1756-1763, want op 3 oktober 1761 meldde Peard dat er weliswaar vijf à zes oorlogsschepen per jaar in convoi van Topsham naar London voeren, maar dat daarvoor een extra verzekeringspremie moest worden betaald van 1,25 à 1,5 %.

En zelfs na de oorlog bleef het, ondanks duurder, de aangewezen weg omdat er slechts om de vier à zes weken schepen waren naar London, en voorlopig ook nog géén rechtstreekse naar Oostende. Enkel als alle klanten op Brugge zouden laten verzenden, zouden er directe schepen kunnen worden ingelegd, wat de onkosten drastisch zou inperken, verduidelijkte Peard <sup>58</sup>. Volgens de onkostenrekeningen van de Londense expediteurs liep het vervoer per wagen naar Londen, berekend op basis van het gewicht van de balen, samen met het inschepen voor verder transport over het Kanaal, al snel op tot 3 à 4 % van de waarde van de zending <sup>59</sup>.

Betalen deed Bethune binnen de zes maanden na factuurdatum, doorgaans met wissels op London. Omwille van de schaarste van het geld en vooral van wissels, die hij meldde vanaf juni 1754, over januari 1755 en september 1756 tot oktober 1757, stuurde Bethune eenmalig 150 guineas via Giles in London <sup>60</sup>. In de jaren 1760 ging het weer beter met het aanbod aan wissels, zodat hij slechts één keer beroep deed op Wade in Leeds om een som door te sturen naar Peard (1762) en een paar keer guineas stuurde naar Hudson in London om zijn schulden bij Peard af te lossen <sup>61</sup>.

### 9.1.3.2 Abraham Kennaway in Exeter<sup>62</sup>

Toen na het overlijden van Oliver Peard eind 1764 zijn opvolgers Peard & Dickinson besloten om enkele artikelen af te stoten uit hun assortiment, recommandeerden ze Kennaway, een drogottenfabrikant uit "Exon" (=Exeter), gespecialiseerd in perpetuanen en

---

<sup>56</sup> Peard : I.C.340.12.1 dd 22.2.1755 - 30.8.1755- 27.3.1756.

<sup>57</sup> Peard : U.C. 33.2 dd 6.4.1756.

<sup>58</sup> Peard : I.C.341.15.15 dd 8.1 en 12.3.1763.

<sup>59</sup> Zie berekening in bijlage 2.1.15 op basis van de facturen van Giles en Peard.

<sup>60</sup> Peard : I.C. 340.12.1 dd 15.10.1757.

<sup>61</sup> Peard : I.C. 341.15.15 dd 17.3.1764 en 20.7.1765.

<sup>62</sup> A. Kennaway : I.C. 341.5.30.

imperialen <sup>63</sup>. Deze man zou de komende drie jaar 130 perpetuanen, drogetten of serges (imperiales) en enkele saaien leveren. Hij benadrukte dat het om drogetten van eigen fabricaat ging en dat hij perpetuanen beter en goedkoper kon leveren dan wie ook <sup>64</sup>. Bethune moest wel kleurstalen sturen en de gewenste breedte specificeren.

Voor zover bekend lieten handelaars in Exeter zich nochtans zelden in met productie. Ze kochten ongekleurde serges, lieten ze eventueel afwerken in eigen atelier, en besteedden ze dan uit aan ververs tegen een commissieregeling. Het is dus niet duidelijk of Kennaway zelf liet weven en op welke basis hij dat deed. Vooral omdat we in het laatste kwart van de 18<sup>e</sup> eeuw zonen Kennaway terugvinden als partners in de lokale afdelingen van de Western Bank die, hoewel zij tot het selecte groepje van grootste serge-uitvoerders van de streek richting Spanje en Portugal behoorden, moeiteloos overschakelden op de handel in wijnen en likeuren toen de sergehandel na de Amerikaanse en Franse Revoluties volledig in mekaar klapte (HOSKINS, 1935 : 49).

In de brieven is geen spoor van gebeurlijke klachten te bespeuren. Enkel op 22 juli 1767 signaleerde Kennaway een prijsstijging van de serges omdat de wolprijs was verduurd, en het mankeren van "enkele" stukken van de laatste bestelling bij de levering wegens ontdekte "foutjes" daarin. De goederen werden per schip naar London verzonden, mét een verzekering van 1 %, maar toen Bethune daarmee niet akkoord ging, verscheepten ze de balen onverzekerd, zij het op zijn risico <sup>65</sup>. Vermits er opnieuw vrede was en de tocht van Topsham naar London toch kustvaart was, achtte Bethune dat risico te vermaden. En alle beetjes hielpen om de beperkte winst op wollen goederen te optimaliseren. Zo drong hij vb ook aan op méér korting bij contante betaling, dan de 2 % die Kennaway daarvoor toestond. Toen deze stelde dat hij daarmee het maximum gaf dat mogelijk was, en dat de meeste van zijn klanten trouwens contant betaalden bij ontvangst van de goederen zónder korting <sup>66</sup>, verkoos Bethune meestal te betalen op vijf-zes maanden ná factuurdatum. Niet alle betalingstransacties zijn bekend, maar alvast in 1765 blijkt Bethune op 31 juli, 7 september en 21 december guineas te hebben gestuurd naar Thomas Hudson om zijn rekeningen te voldoen. Kennaway verzocht dan dat cash geld te bezorgen aan zijn eigen bankiers in London. In 1767 zijn er een paar verwijzingen naar betalingen met wissels op London (6.1 en 8.4).

---

<sup>63</sup> Introductiebrief van Peard & Dickinson dd 26.1.1765 in I.C.341.5.30 van Kennaway.

<sup>64</sup> Kennaway I.C.341.5.30 dd 2.3.1765.

<sup>65</sup> Kennaway Facturen van 1.6 en 27.7.1765 en I.C. 341.5.30 dd 31.7.1765.

<sup>66</sup> Kennaway I.C.341.5.30 dd 2.3.1765.

#### 9.1.4 Regio East-Anglia (Norfolk)

Reeds in de loop van de 15<sup>e</sup> eeuw groeide Norwich uit tot hét centrum bij uitstek voor de vervaardiging van kamwollen stoffen. Zelfs tot in de 18<sup>e</sup> eeuw verwerkten in Engeland enkel Norwich en East Norfolk zuivere kamwol op grote schaal, want elders in het land was het werken met sajete ruimer verspreid (KERRIDGE, 1985 : 59 en 87). Maar toen tijdens de reformatieperikelen vooral uit de Nederlanden gevluchte protestanten nieuwe weeftechnieken invoerden en de kunst om linnen en zijde met kamwol te mengen, begon de regio pas aan een opgang zonder weerga (MONTGOMERY, 2007 : xv). Deze zou tegen het einde van de 17<sup>e</sup> eeuw uitmonden in een heuse gouden eeuw, steunend op een reputatie van belangrijkste Engels textielcentrum buiten London en nog aangroeiend met de opening van steeds nieuwe markten.

De ruime waaier "*Norwich stuffs*" werd haast uitsluitend vervaardigd in kleinschalige stedelijke ateliers met slechts enkele getouwen onder leiding van meesters die zelfstandig opereerden en autonoom hun business financierden. Dit contrasteerde sterk met de productiemethodes in het Westen, waar rijke ondernemers de textielnijverheid controleerden (PRIESTLEY, 1985 : 183, 187-188 en 191). Maar door hun industrie marketingsgewijs sterk te linken aan de knowhow en netwerken van Londense handelaars, manoeuvreerden zij zich snel in een incontournabele positie, vermits ze zo ook de meerkosten van allerlei intermediaire kooplui vermeden, en zich meteen inkapselden in het centrum van 's lands mode-goeroes (PRIESTLEY, 1991 : 201). Op die manier ontwikkelde Norwich zich tegen het begin van de 18<sup>e</sup> eeuw tot voortrekker bij de productie van gemengde stoffen, terwijl London en Canterbury specialiseerden in zuiver zijden stofjes en Colchester de leiding nam voor wat betreft zuivere worsteds (PRIESTLEY, 1985 : 186 en 1991 : 197).

Het succes van de kamwollen en met zijde gemengde stoffen van Norwich op de binnenlandse markt was uiteraard voor een deel te wijten aan het verbod dat Engeland vanaf 1721 oplegde om katoentjes in te voeren uit het Oosten en zuiver katoenen stoffen te dragen, óók wanneer ze in Engeland zelf waren gemaakt (=Calico Act). Maar méér nog speelde de wereldwijde export van haar hoogwaardig kwaliteitstextiel een rol : Europa-wijd tot China, de Levant, de West Indies, Spaans Amerika en de Noord Amerikaanse koloniën toe (MONTGOMERY, 2007 : xvi). Naar Spanje alléén al steeg de exportwaarde van stuffs tussen 1700 en 1750 van 23.000 £ tot 384.000 £. Hiermee overvleugelde Norwich haar belangrijkste rivaal Exeter, die de exportwaarde van haar serges naar Spanje in diezelfde periode zag slinken van 170.000 £ naar 62.000 £. Dat kwam omdat de modieuze stuffs niet alleen lichter waren, goed afgewerkt en mooi ogend, maar bovendien in vergelijking goedkoop omdat de lonen van de wevers 40 % lager lagen dan in Exeter (HOSKINS, 1935 : 73 en 75).

Norwich verstond ook de kunst om haar aanbod regelmatig te vernieuwen en steeds verder te diversifiëren, zodat een dalende verkoop in één soort onmiddellijk opgevangen werd door de lancering van een nieuw modesnufje. Zodoende zijn er eindeloos veel prachtige kamelotten en calmandes - allemaal exclusiviteiten van Norwich - bekend (MONTGOMERY, 2007 : xvi). Het is dan ook merkwaardig dat Bethune pas vanaf 1764 in Norwich zelf zijn calmandes, satijnen en kamelotten inkocht, terwijl ene John Scott (- een andere dan die van Shrewsbury -) hem nochtans reeds satijnen aanbood op 30 september 1758 <sup>67</sup>. Toen hij tenslotte die soorten toch rechtstreeks bestelde bij Kett, Wells & Peckover, duurde het niet lang vooraleer hun concurrenten Day-Watts en Wiggett & Worth <sup>68</sup> Bethune bestookten met gehengel naar proefbestellingen, de eersten zelfs onder flink geveel dat zij wilden "*lier correspondance avec des maisons comme la votre et d'autres que des capitales nous ne cherchons pas*". Spijtig genoeg voor hen trok Bethune tegen dan stilaan een streep onder zijn handel in "wollegoederen".

#### 9.1.4.1 Kett, Wells & Peckover in Norwich<sup>69</sup>

Hoewel Bethune het gros van zijn wollen satijnen, alias calmandes en kamelotten introk via Giles en later Hudson in London, bestelde hij die stoffen vanaf 1764 ook rechtstreeks in Norwich, zij het bij één enkele leverancier en de kamelotten slechts éénmalig in 1766. Het ging om een gemiddeld aantal van 42 stukken per jaar tussen voorjaar 1764 en na-jaar 1767 : telkens vervat in één bestelling en één levering. De tijdspanne tussen beide bedroeg een tweetal maanden, omdat de leveranciers de bestelde stoffen lieten maken, en dit één maand à zes weken tijd vergde. Nadat Bethune zich had beklagd over de lichtheid van de stoffen van de eerste levering, verdedigden zij zich met de bemerking dat dit de kwaliteit was die hun klanten prefereerden, maar dat ze de volgende bestellingen probleemloos zwaarder konden maken. En Bethunes jeremiaden over slechte en moeilijke verkoop, kenterden zij droogweg met de uitdrukking van hun hoop en stille overtuiging dat de zaken snel zouden herpakken, gezien zij van Condett in Kortrijk zo- pas nog een bestelling van 150 stukken satijnen hadden binnengekregen.

In de weinige voorhanden zijnde facturen werden géén kosten aangerekend voor verpakking en/of vervoer, zodat we te maken hebben met "fabrikanten" die, zoals gebruikelijk, in de meeste gevallen dergelijke kosten vervatten in hun verkoopprijzen. De ballen werden verzonden via hun eigen commissionarissen Hardcastle – Hattley in London <sup>70</sup>, die bij het verzenden van het connossement evenmin over kosten repten. Bethune

---

<sup>67</sup> John Scott – Norwich : IC 340.11.24.

<sup>68</sup> Wiggett & Worth : I.C. 341.12.15 dd 12.2.1766 en Day-Watts : I.C. 341.12.13 dd 22.9.1767.

<sup>69</sup> Kett, Wells & Peckover : I.C. 341.12.14.

<sup>70</sup> Hardcastle – Hattley : I.C. 341.10.20.

betaalde de ontvangen goederen twee-drie maanden ná factuurdatum : meestal met wissels op London, doch in juni 1765 met guineas – die hij verzocht werd te sturen naar hun bankiers Henton-Brown & Son in London. Bij het afsluiten van hun lopende rekening in het voorjaar van 1768, liep er eventjes iets mis en moesten ze een bij vergissing ontvangen traite op Hudson terugsturen om deze te endosseren. Hudson had namelijk geweigerd die te betalen, omdat ze bedoeld was voor Corbett & co. Er volgde géén brief meer van Kett, Wells & Peckover met bevestiging van ontvangen saldo, maar in de rompslomp bij het overlaten van de lakenhandel ging die wellicht verloren. Want Corbett, die van zijn kant had gemeld géén traite zoals aangekondigd te hebben ontvangen, bevestigde wél ontvangst van een wissel voor saldo van zijn rekening-courant met Bethune een maand later.

### 9.1.5 Londen

Terwijl in de Londense East End duizenden spinners en wevers aan de slag waren voor de uitbouw van het belangrijkste textielcentrum in Engeland, werden op de *cloth market* in de Blackwell Hall ook alle mogelijke ándere fabricaten, aangevoerd van over heel het land, aan de man gebracht. Niet dat álle stoffen noodgedwongen via de Londonse controle moesten passeren. We zagen immers reeds dat er heel wat rechtstreeks werden geëxporteerd vanuit de Noordelijke en Zuidelijke havens. Rond het midden van de 18<sup>e</sup> eeuw was het aandeel van London in de export van Engelse wollen stoffen reeds geslonken tot twee derden (RAMSAY, 1982 : 39). Bovendien werden, naast de officiële legale textielmarkt, ook kwaliteitsvolle stoffen verkocht via informele contacten in herbergen en via lopende contracten tussen Londense handelaars en provinciale fabrikanten (ZELL, 1981 : 129-130). Niettemin nam de haven van de hoofdstad driekwart van de buitenlandse handel voor haar rekening (GILL, 1961 : 9) en werd van hieruit ook de binnenlandse verdeling georkestreerd. Want verhandeling via de hoofdstedelijke draaischijf kostte weliswaar iets méér, vermits de tussenpersonen moesten worden vergoed, maar de ruimere keuze in aanbod én het professionalisme van de Londense factors vormden niet te versmaden pluspunten voor alwie op derden beroep moest doen (BAUMGARTEN, 1975 : 227-228).

Bethune kreeg van die factors geregeld "aanbiedingen van diensten" voor de aankoop van calmandes, camelotten, drogetten, imperialen en serges <sup>71</sup> of zelfs nagenoeg álle draperie-aankopen <sup>72</sup> maar ging daar op één uitzondering na (C. Marshall) niet op in. Het

---

<sup>71</sup> Hague 1761 – IC 341.10.19.

<sup>72</sup> Jean Paraire 1763 – IC 341.10.25.

gros van zijn Engelse stoffen vanuit London kwam van één leverancier : Thomas Giles, opgevolgd door Thomas Hudson. Waarom Van Dale wél bijkomend beroep deed op Frederik Vandermeulen in de jaren 1749-'50 is bij gebrek aan correspondentie niet te achterhalen. En hoe deze factors precies te werk gingen, is evenmin altijd duidelijk, maar feit is dat ze zowel kant-en-klare stoffen aankochten als dat ze er op bestelling van Bethune lieten maken.

#### 9.1.5.1 Charles Marshall<sup>73</sup>

Toen deze man Bethune persoonlijk bezocht in Kortrijk, ergens in de eerste helft van 1764, bestelde hij een onbekend aantal niet-gespecificeerde stoffen, waarvan Marshall op 31 augustus liet weten dat ze weldra klaar zouden zijn. Uit de grootboeken blijkt dat het om 22 stukken ging : hoofdzakelijk drogetten, met daarbij enkele serges denimes, shalloons, rosettas en amens, gefactureerd op 21 september. Naast de kostprijs van de goederen werd enkel 1 £ - 8 s voor verpakking bijgerekend. In januari 1765 meldde hij de ontvangst van 80 guineas hiervoor, 4 £ - 11 s minder dan het factuurbedrag, en stuurde prijzen van "zijn" goederen : nagenoeg het volledige aanbod Engelse manufacturen, met het oog op nieuwe orders. Het ging naar zijn zeggen deels om goederen van "eigen" fabricaat, deels om aangekochte goederen die hij kon leveren tegen een provisie van 2 %. Omdat hij geen antwoord kreeg van Bethune, schreef hij nogmaals op 9 augustus 1765 met de mededeling dat het aanbod op de markten nu heel voordelig was en dat de orders van Bethune al even goedkoop zouden kunnen worden uitgevoerd. Hij werkte nu samen met Preston, Shelton & co, zo zei hij, en stuurde een nog uitgebreidere lijst van fabricaten en commissieartikelen.

#### 9.1.5.2 Thomas Giles<sup>74</sup>

Giles trad voor Bethune op als een "factor" in de meest uitgebreide zin van het woord. Hij was reeds een "oude rot in het vak", want toen hij op 1 april 1763 zijn zaak overliet aan zijn eerste klerk Hudson, had hij er "40 jaar negotie" opzitten. Hij kocht de stoffen aan die Bethune bestelde of liet ze maken, verscheepte ze, zorgde ook voor het doorsturen van balen die hij van andere leveranciers ontving, bemiddelde bij Bethunes betalingen aan die derden, bezorgde informatie omtrent nieuwe wetten, voorhanden zijnde schepen en de prijzenevolutie op de markt, en ging op zoek naar allerlei Engelse producten die Bethune nodig had voor eigen gebruik. Hiermee vervulde hij dan ook ten volle de taakomschrijving die L. Baumgarten van Londense factors gaf (BAUMGARTEN, 1975 : 225-226).

---

<sup>73</sup> C. Marshall : I.C. 341.10.24.

<sup>74</sup> T. Giles : I.C. 340.8.31, IC 341.10.18, U.C. 33.2.



Als aankoper van Engelse stoffen genoot hij Bethunes volste vertrouwen, want deze plaatste bij hem jaarlijks vier tot zeven orders : 5944 stukken op 21 jaar tijd. De man meldde trouwens, niet zonder fierheid, zélf op 28 januari 1763 dat de meeste van zijn klanten hem prezen als beste inkoper van Engeland. Inkopen bedoelde hij ruim, want hier en daar kocht hij kant-en-klare stukken, maar de meeste soorten liet hij maken obv (kleur)stalen : alles tegen een provisie van 2 %. En zijn waaier was erg breed : satijnen calmandes, kamelotten, flanellen, denims, swaneybaaien, imperialen, drogetten en rati-nes, maar desgevallend ook minder courante artikelen als duffels en harlequines. Aanvankelijk domineerden de calmandes, maar naar het einde van de correspondentieperi-ode toe gingen vooral de orders in imperialen in steeds sterker stijgende lijn. Van wat hij liet maken, liet hij weten dat hij ze "*in het werk geleyd*" had, "*met recommandatie*" van kwaliteit, kleur conform aan het ontvangen staal, en "*goede perse*".

Hij stond op zijn reputatie en deed er alles aan om die te behouden. Zo hadden zijn in-pakkers opdracht géén stukken met fouten te laten passeren <sup>75</sup>. Bij mistevredenheid van Bethune, wendde hij zich voor een volgende bestelling tot een andere fabrikant <sup>76</sup>. Wan-neer er uitzonderlijk toch eens een stuk met mankementen tussen zat, zorgde Giles er-voor dat de fabrikant er een korting op gaf <sup>77</sup>, en lukte dat niet, zoals die keer met een zending kamelotten, dan gaf hij desnoods zélf een korting om Bethune tevreden te hou-den <sup>78</sup>. Hij dekte zich bovendien steeds zoveel mogelijk op voorhand in, wanneer hij vreesde dat de kwaliteit die Bethune wenste niet compatibel zou zijn met de opgegeven maximumprijs of dat hij de goederen niet tijdig zou kunnen leveren. In verhouding wa-ren de klachten bij Giles dan ook miniem en wellicht vaak pro forma, want klagen deed Bethune toch altijd. Meestal ging het om de prijs-kwaliteitsverhouding (i.c. te licht voor hun prijs), ofwel waren de kleuren niet conform aan de gestuurde stalen. Maar omdat Giles in zijn verantwoordingen altijd eerlijk en integer was, kon hij ook rekenen op veel goodwill. Zo besloot Bethune vb zijn klacht over een levering te licht uitgevallen droget-ten, die "zo slecht waren dat zijn klanten ze niet meer wilden kopen", met een nieuwe bestelling van 60 stukken ! <sup>79</sup>

Nu had Giles het in die oorlogsjaren ook niet onder de markt. De wolprijs bleef maar stijgen, waardoor hij de goederen niet kon bezorgen aan de gevraagde prijs in de ge-wenste kwaliteit. Veel wevers werden gemobiliseerd als soldaat of matroos, waardoor enerzijds de lonen van de schaars geworden arbeiders omhoog gingen – wat uiteraard

---

<sup>75</sup> Giles : I.C. 340.8.31 dd 12.4.1754.

<sup>76</sup> Giles : I.C. 340.8.31 dd 7.6.1754.

<sup>77</sup> Giles I.C. 340.8.31 dd 6.5.1754.

<sup>78</sup> Giles I.C. 340.8.31 = 8s op 4 stuks : maart t/m augustus 1758.

<sup>79</sup> Giles U.C.33.2 dd 14.10.1760.

zijn weerslag had op de prijs van de stoffen - en anderzijds tijdig leveren van die soorten die altijd al lange productietijd vereisten, problematisch werd (2<sup>e</sup> helft 1759, mei 1761, februari-september 1762). Enkele van de beste fabrikanten in calmandes en imperialen gaven er de brui aan omdat ze te weinig verdienden, gezien weven – dat ook afhing van de hoeveelheid werk op het land - sowieso nooit een "*constant employ*" was en dit er met de schaarste en de duurte van wol niet op verbeterde <sup>80</sup>. Giles zocht ándere fabrikanten, de beste die hij kon vinden, maar verwittigde voor alle zekerheid op voorhand dat de kwaliteit allicht minder goed zou zijn <sup>81</sup>. Want de problemen met de fabricatie in Engeland, vertaalden zich in duurdere prijzen in de Vlaamse winkels, terwijl de verkoop in de Nederlanden zo al steeds moeilijker ging.

Normaliter verstuurde Giles de gekochte goederen per schip naar Reinaex – Brugge : met een Engels schip of een Vlaams, afhankelijk van wat er beschikbaar was. Hij stuurde de connossementen van die inschepingen op, samen met zijn factuur, waarin hij eventuele vouw- en "merk"-kosten verrekende, verpakking, verscheping en zijn provisie van 2 % op de totale kostprijs van de zending. Niet alle stoffen moesten worden gevouwen : het plooiën werd enkel aangerekend voor imperialen, denims, flanellen, swaneybaaien, amens en barracans. In het geval van imperialen, meestal stukken van om en bij de 30 yards, kostte dat 6 d per stuk, maar het vouwen van een stuk fijne flanel, dubbel zo lang, kostte slechts evenveel. Via dezelfde weg en volgens dezelfde procédés verzond hij ook de balen van John Wade, John Scott en Oliver Peard, wanneer deze door de leveranciers bij gebrek aan schepen in Hull of Topsham naar London werden doorgestuurd. En vanaf 1759 maakte ook Thomas Browne gebruik van zijn diensten. Met het connossement bezorgde Giles hiervoor een onkostennota van de in- of herschepingskosten, inclusief zijn provisie van doorgaans een vast recht per baal van 2 s – 6 d. De vrachtkosten varieerden want werden uiteraard bepaald door het gewicht van de baal.

Maar het verzenden van de goederen liep niet altijd van een leien dakje. Zo ontbrak er een stuk uit een baal van Wade in augustus 1753. Giles kon niet achterhalen wat er was fout gelopen, behalve dat de baal eerst verkeerdelijk in een schip was geladen en daarna overgebracht naar een ander. Zelf had hij de baal ingescheept in de conditie waarin hij ze had ontvangen, zodat de zaak blauw-blauw werd gelaten en Bethune het verlies zelf moest dragen. In 1758 liep er opnieuw iets mis, nu met een zending van twee balen plains van Scott. Bethune ontving één baal met acht stukken hoewel dat er zestien hadden moeten zijn en veronderstelde onmiddellijk dat de overige weeral gestolen waren, gezien de ontvangen stukken ook "*vuil en gescheurd*" waren, "*alsof ze in de kolen hadden*

---

<sup>80</sup> Giles I.C. 341.10.18 dd 29.7.1760.

<sup>81</sup> Giles I.C. 341.10.18 dd 21.4.1761 en 24.12.1761.

gezeten". Giles moest onmiddellijk "arrest" op het schip in kwestie laten leggen en herstel eisen. Uiteindelijk bleek Giles die baal niet compleet te hebben ontvangen en bovendien niet direct van Scott maar van een inpakker in London, die ten gevolge van een misverstand slechts de helft van de stukken had ingepakt. De resterende stukken werden ter plekke teruggevonden, vooralsnog verpakt en aangevuld met acht bijgeleverde stukken doorgestuurd.

**Figuur 32** Rekening courant van Thomas Giles, 31 december 1754

D <sup>r</sup> M <sup>r</sup> Jean B <sup>te</sup> Bethune of Courtray, his acco <sup>t</sup> Curr <sup>t</sup> C <sup>t</sup>					
1753			1753		
9 Nov <sup>r</sup>	To Balance of Jos. Van Dale's Acco <sup>t</sup>	152. 1. 1	3 Nov <sup>r</sup>	By Rem <sup>t</sup> 30. 8ber in 2 Bills	134. 7. 6
19	To 1 Bale n <sup>o</sup> 61. p <sup>r</sup> Gilderolere	160. 0. 2	31 Xber	By d <sup>o</sup> 20. Xber in 2 d <sup>o</sup>	130. —
13. Xber	To 1 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 62. p <sup>r</sup> Strahan	123. 2. 1	6 April	By d <sup>o</sup> 2 April in 3 d <sup>o</sup>	158. 12. 10
16. Feby <sup>r</sup>	To 1 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 63. p <sup>r</sup> Gilderolere	197. 17. 5	6 May	By an Halem <sup>t</sup> on 1 p <sup>r</sup> Cord. Druggel	10. —
4 April	To Charges on 1 Bale n <sup>o</sup> 44.	1. 3. 6	3 June	By Rem <sup>t</sup> 31. May in 2 Bills	165. 11. 1
6 May	To 1 Bale n <sup>o</sup> 64. & Charges on 2 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 12.	203. 7. 9	12. Xber	By d <sup>o</sup> 6. Xber on 11. Lefebure	70. —
24	To 1 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 65. p <sup>r</sup> Strahan	252. 0. 9	4. Xber	By d <sup>o</sup> 1. Xber on 1. Touchet & Co.	90. 3. 8
7 June	To Charges on 2 Bales n <sup>o</sup> 3. 4.	16. 6.	22 Nov <sup>r</sup>	By d <sup>o</sup> 19. Nov <sup>r</sup> in 3 Bills	281. 12. 10
18	To d <sup>o</sup> on 2 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 5. 6.	16. 6.	31 Xber	By Balance	393. 0. 4
22 Aug <sup>t</sup>	To 1 Bale n <sup>o</sup> 66. p <sup>r</sup> Goodwin	71. 3. 11			
6. Xber	To 1 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 67. p <sup>r</sup> Edwards	59. 10. 4			
11. Xber	To Charges on 1 Bale n <sup>o</sup> 7.	10. 6.			
1. Nov <sup>r</sup>	To d <sup>o</sup> on 1 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 50.	1. 8. 6			
15	To 1 Bale n <sup>o</sup> 68. p <sup>r</sup> Goodwin	142. 8. 5			
6 Xber	To 1 d <sup>o</sup> n <sup>o</sup> 69. p <sup>r</sup> Edwards	50. 2. 10			
31	To Postage of Letters	1. 2.			
		£ 1124. 4. 3			£ 1124. 4. 3
Errors excepted Si vous m'estez humblement Thomas Giles					

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC. 340.8.31 : T. Giles, Londen, 31.12.1754.

Voor al de oorlogsjaren waren moeilijke tijden voor het verzenden van goederen. Zo werd anderhalve maand na de oorlogsverklaring op 17 mei 1756 aan Frankrijk een Engels schip met een zending frisaerden voor Bethune aan boord tegengehouden door een Franse vissersboot. Het zou Reinaex heelwat moeite kosten om die goederen gerestituëerd te krijgen<sup>82</sup>. Gezien het wel méér gebeurde dat de Fransen schepen uit Engeland

<sup>82</sup> Zie het relaas van invoerder Reinaex te Brugge in hoofdstuk 10.2.2.

confisqueerden (cfr meldingen daarvan in juli en september 1756), stelde Giles voor de goederen voortaan met Engelse schepen in convooi te versturen naar Oostende. Dat kostte wel een extra verzekeringspremie van 1,25 à 1,5 %. Beducht voor supplementaire kosten die aan zijn winst konden knagen, stemde Bethune daar node mee in en énkél omdat ook Reinaex dat aanbeval. Behalve wanneer verzending kón met een Vlaams schip olv kapitein Meynne, wat één keer voorkwam in oktober 1756, nam hij reeds kort daarop toch het risico onbeschermd en ongedekt te laten verschepen.

In de zomer van 1757 werd de situatie echter helemaal kritiek toen de Fransen de haven van Oostende compleet blokkeerden. Maar Giles hield, zoals gewoonlijk, het hoofd koel en verscheepte de goederen in convooi naar Middelburg zolang de blokkage aanhield (augustus - september 1757). Op 9 november 1757 echter vroeg Bethune expliciet de klaarliggende bestelling calmandes terug af te sturen naar Oostende, want de route via Zeeland vond hij veel te duur. Vanaf dit moment en gedurende de daaropvolgende jaren zouden de leveringen steevast gebeuren met "neutrale", veelal Hollandse schepen, rechtstreeks naar Oostende/Brugge <sup>83</sup>. Pas vanaf de jaren 1760 normaliseerde de toestand zich en gingen de balen weer afwisselend aan boord van Engelse of Vlaamse schepen, naargelang er beschikbaar waren.

Ter betaling van de aankopen door Giles, stuurde Bethune wissels op London, behalve wanneer deze té duur en té schaars waren. Dan schakelde hij over op guineas die hij meegaf met betrouwbare Engelse schippers die Giles hem aanraadde. Dit was het geval in de perioden oktober 1756 – december 1757 en december 1759 – april 1760. Hij vroeg dan ook met die cash-zendingen zijn andere leveranciers Wade, Scott, Peard en Browne & Corbett te betalen. Wanneer Bethune bij gelegenheid contant wenste te betalen, stond Giles 2,5 % korting toe, doch slechts vanaf 1758, omdat dit pas het moment was dat de Engelse fabrikanten dat begonnen te doen. Giles moest daarvoor immers zélf met die mensen onderhandelen, gezien zijn eigen winst beperkt was tot 2 % provisie <sup>84</sup>.

Toen Bethune in 1757 om zijn broer aan het werk te krijgen <sup>85</sup> een poging ondernam om te speculeren in lood, schakelde hij aanvankelijk ook Giles in om voor hem 60 blokken aan te kopen. De man deed dat en verstuurde ze met een Engels schip in convooi. Nadien kreeg hij enkele leveringen van de fabrikanten Thornton & Wilberforce uit Hull, omdat zij dergelijke kleine hoeveelheden niet verscheept kregen. Giles verstuurde ze zonder problemen met neutrale schepen vanuit London naar Brugge <sup>86</sup>. Daarnaast vroeg

---

<sup>83</sup> Giles I.C.340.8.31 en U.C. 33.2 : 1756 t/m 1759.

<sup>84</sup> Giles I.C. 340.8.31 dd 10.3 en 21.4.1758 .

<sup>85</sup> Zie hoofdstuk 5.3.

<sup>86</sup> Giles I.C. 340.8.31 dd 29.11.1757 en mei 1758.

Bethune zijn factor in London geregeld kleine privé-aankopen voor hem te doen. Vaak waren dat metalen voorwerpen, zoals scheermessen (1753, 1754, 1757, 1758 en 1762), (kleermakers)scharen (1755, 1759 en 1761), lancettes voor aderlatingen (1754) of achttien tinnen soepborden en zes bijhorende schotels in het nieuwste modedesign (1755). Brilglazen weigerde Giles te sturen omdat er volgens hem géén goede in London te vinden waren en de Franse op dat vlak de beste waren (1759). Van de twee zilveren zakhorloges die hij bestelde in het najaar 1756 en waarvoor hij zeven guineas per stuk betaalde, was Bethune niet tevreden. Hij stuurde ze terug in het voorjaar 1759 om er één van te herstellen dat de vriend voor wie het bestemd was had laten vallen, en om het tweede, van Bethune zelf, te laten hermaken omdat het niet juist liep. Een "kenner" had hem gezegd dat het maar uurwerken van gemene kwaliteit waren <sup>87</sup>. Giles repliceerde gepikeerd dat die kenner "*ofwel scheel moest zijn ofwel onnozel*", want dat hij zelf reeds dertig jaar hetzelfde uurwerk had. Veel hing af van het juiste gebruik ervan en ze waren ook onderhevig aan weersveranderingen. Daarom gaf hij uitgebreide gebruiksinstructies en stelde dat hij ze in handen zou geven van een meester terzake want de initiële horlogemaker was inmiddels zelf overleden <sup>88</sup>.

Tenslotte vroeg Bethune ook wel eens bloemkoolzaad (1754, 1757, 1758), zwarte zijden kousen (1755) of witte wollen dekens (1755 en 1760). In plaats van deze laatste ontving hij verkeerdelijk katoenen dekens, omdat Giles de term "*couvertes*" fout had geïnterpreteerd. Géén van beide maakte daar een punt van, want omdat Giles het de moeite niet vond die te laten terugsturen en zelf de verkeerde verzendingskosten droeg, verkocht Bethune ze gewoon voor diens rekening en ontving kort daarop de wollen dekens zoals gevraagd. Misverstanden gebeurden immers wel meer, vermits Bethune bij de overname van de zaak van Van Dale met Giles had afgesproken dat deze in het Nederlands mocht schrijven gezien hij dat verstond, op voorwaarde dat Bethune zelf in het Frans mocht schrijven vermits Giles dat toch eveneens begreep <sup>89</sup>.

### 9.1.5.3 Thomas Hudson<sup>90</sup>

Op 1 maart 1763 stuurde Giles een gedrukte mededeling, waarin hij stelde dat hij na 40 jaar negotie op 1 april op rust ging en zijn zaak overgaf aan zijn "*opperste clerck*" Thomas Hudson, die reeds 22 jaar bij hem woonde en werkte. Ook een jong familielid, die reeds vier jaar op het comptoir werkte, bleef in de zaak en zou zich binnen een drietal jaren wellicht associëren. Hij beval die opvolgers warm aan, waardoor Bethune in alle ver-

---

<sup>87</sup> Giles : U.C.33.2 dd 31.3.1759.

<sup>88</sup> Giles : I.C. 340.8.31 dd 12.6.1759.

<sup>89</sup> Giles : U.C.33.2 dd 30.10.1753.

<sup>90</sup> T. Hudson : I.C. 341.10.22 : schreef zowel in het Nederlands als in het Frans.

trouwen en op dezelfde basis de correspondentie verderzette met Hudson als factor en manusje voor alle werk ter plekke in London. Hudson kocht nagenoeg dezelfde soorten stoffen, al was er nu soms ook sprake van karsaaien. Zoals bij de andere leveranciers gingen ook hier de bestelde aantallen achteruit, zodat het om een gemiddelde van 180 stukken per jaar ging, waar dat bij Giles nog méér dan 280 was geweest. Een en ander had opnieuw te maken met de duurte van de stoffen, want de wolprijs bleef maar stijgen : onafgebroken van 1763 tot en met 1767, waardoor de prijzen van de stoffen uiteraard volgden.

Maar de prijs van de afgewerkte producten steeg ook om andere redenen : enerzijds door de gestegen vraag naar superfijne flanel na de oorlog vanuit Spanje en Frankrijk <sup>91</sup>, anderzijds doordat steeds méér fabrikanten stopten omdat ze er niets meer mee verdienden – vb. drogettenfabrikanten verdienden géén 2 % meer op die stoffen <sup>92</sup> –, de arbeiders dus schaarser en duurder werden en de overblijvende fabrikanten weigerden stoffen te weven wanneer de prijs niet werd verhoogd <sup>93</sup>. Zo blijkt dat de imperialen, waarvan de beste in september 1754 volgens Giles 3 s per yd moesten worden betaald, stegen tot 3 s-3 d en 3 s-4 d per yd, terwijl er reeds 3 s-2 d moest worden neergeteld voor doorsneekwaliteit bij de betere meesters <sup>94</sup>. En de serges denim, die Bethune altijd al had gekocht aan ca 3 s - 2 d, kostten nu 3 s - 4 d tot 3 s - 7 d, want voor die oude prijs vond je enkel nog "ordinaire" die in verhouding veel te duur waren <sup>95</sup>.

De problematiek van de duurte wordt goed geïllustreerd door de volgende anekdote. Hudson meldde dat hij de bestelde imperialen in fabricatie had gegeven aan de beste makers die hij kon vinden, maar dat ze voortaan 3 s - 2 d zouden kosten (26.2.1765). Bethune ging daar blijkbaar niet mee akkoord, want op 29 maart 1765 schreef Hudson dat hij de fabrikant had kunnen overhalen om ze vooralsnog te maken voor 3 s - 1 d. In het voorjaar 1766 liet hij weten dat hij nu toch 3 s - 2 d zou moeten betalen, waarop Bethune zijn bestelling van 30 stukken annuleerde, tenzij hij ze kon krijgen aan 3 s - 1 d. Hudson ving dit keer bot en stelde daarom alternatieven voor : een ander fabriek waar ze goede maakten voor 2 s - 11 d die bij de klanten in de smaak vielen. Of nog een andere fabrikant à 3 s - 1 d, die echter de kleurstalen minder goed benaderde en een zeer lange wachttijd vroeg van acht à negen maanden. Als die man voorraad had die beantwoordde aan de stalen van Bethune zou hij die alvast opkopen en doorsturen (23.5.1766). Toen hij er acht gevonden had aan 3 s - 1 d, waarvan de kleuren geleken op Bethunes stalen,

---

<sup>91</sup> Hudson I.C. 341.10.22, respectievelijk dd 13.4.1764 en 31.12.1765.

<sup>92</sup> Hudson I.C. 341.10.22 dd 11.1.1765 en 11.11.1766.

<sup>93</sup> Hudson I.C. 341.10.22 dd 25.10.1763 en 1.6.1764.

<sup>94</sup> Hudson I.C. 341.10.22 dd 1.6.1764, 26.2.1765, 28.1 en 6.5.1766.

<sup>95</sup> Hudson I.C. 341.10.22 dd 31.12.1765 en 19.5.1767.

stuurde hij daar stalen van samen met stalen van die van 2 s - 11 d (6.6 en 4.7.1766). Omdat er geen uitgaande brieven zijn voor die periode, kon ik niet uitmaken wát Bethune uiteindelijk besliste. Op 8 december 1767 meldde Hudson echter dat hij drogetten kon leveren aan 2 s - 10 d van een fabrikant die stopte. Van de stalen die hij stuurde, koos Bethune er veertien en meteen annuleerde hij ook de bruine tinten van zijn lopende bestelling à 2 s - 11 d (22.12.1767).

Hudson wist echter ook de dalende orders van Bethune te appreciëren, zo stelde hij <sup>96</sup> en verscheepte de goederen via de vertrouwde weg naar Brugge met verschillende kapi-teins. Als er mankementen waren aan wat hij binnenkreeg, zoals vlekken op de ba-racans, stuurde hij ze niet maar liet er nieuwe maken <sup>97</sup>. De klachten van Bethune be-helsden dan ook enkel de duurte van de stukken, met uitzondering van een stuk droget met gaten, dat blijkbaar aan de aandacht van Hudson – die alle stukken zélf controleer-de – was ontsnapt <sup>98</sup>. De facturen verrekenen vouwkosten voor imperialen en de ande-re soorten zoals gemeld bij Giles, verpakking, inscheping en provisie aan 2 %. En net zo-als ten tijde van Giles, verscheepte hij ook balen van andere leveranciers met verreke-ning van de onkosten voor in- of herscheping en zijn vaste provisie van 2 s - 6 d. Alleen kwamen nu ook die van Lees & Edwards en Kennaway erbij.

Hij deed eveneens betalingen aan die leveranciers, van geld dat Bethune hem stuurde onder de vorm van wissels op London. Enkel in de periode van december 1763 tot de-cember 1765 kreeg hij guineas, waar hij heel tevreden mee was want door de hoge wis-selkoersen was het geld in Engeland buitengewoon schaars geworden, waardoor hij voortdurend in "penningen"-nood zat <sup>99</sup>. Ook om de slotrekening van Wade te solderen, stuurde Bethune guineas op 22 april 1768. Even was er een aanvaring met Corbett die gereclameerd had bij Bethune over het 1/3 % provisie dat Hudson rekende op dat geld-verkeer. Hudson liet zich ontvallen dat hij met die man "*plus de peine que dix autres mai-sons*" had, want dat het rekenen van zo'n provisie gebruikelijk was, iedereen (ook Giles vroeger) dat aanrekende en niemand daar ooit over viel. Maar als Bethune daarop stond zou hij dat debiteren <sup>100</sup>.

Net als Giles ging ook Hudson op zoek naar bloemkoolzaad (1766-1768) en scheermessen (1766) voor Bethune, en volgens de grootboeken vond hij zelfs twee vogelkooien – vier-kante en groter dan de klassieke ronde –, zoals besteld in het voorjaar van 1767. Toen Bethune hem meldde dat hij stopte met de verkoop van wollen stoffen, bedankte hij

---

<sup>96</sup> Hudson : I.C. 341.10.22 dd 23.5.1766.

<sup>97</sup> Idem dd 24.3.1766.

<sup>98</sup> Idem dd 11.11.1766.

<sup>99</sup> Idem dd 16.2.1763, 24.7 en 19.10.1764.

<sup>100</sup> Idem dd 11.1.1765.

hem "*pour tous vos faveurs*" en voor de aanbeveling van zijn diensten bij Bethunes overnemer Vandenberghe <sup>101</sup>.

#### 9.1.5.4 Fredericus Vandermeulen<sup>102</sup>

Rest mij enkel nog deze factor te vermelden, die van april 1749 tot mei 1750 een totaal van 191 stukken diverse stoffen leverde tegen een commissie van 2 %, en zeven balen frisaerden van John Scott doorstuurde vanuit London. Waarom er plots contacten waren met deze man is bij gebrek aan brieven niet bekend. Wat de reden ook geweest moge zijn, feit is dat de samenwerking werd afgebroken, na een reeks betalingen per wissel op London, met een klein openstaand saldootje van een pond of twee, dat niet meer – ook niet via derden – lijkt te zijn betaald.

## 9.2 De Franse leveranciers

De Franse textielproductie bleef in de 18<sup>e</sup> eeuw op de internationale scène aanzienlijk achter ten overstaan van de Engelse. Ondanks de duurte van de handenarbeid in Engeland, moet de reden daarvoor worden gezocht in hun overvloed aan alle soorten wol en de minder strikte productieregels, waardoor Engelse stoffen vaak een flink stuk goedkoper waren. Dit neemt niet weg dat er omstreeks 1750 in Frankrijk legio (koninklijke) manufacturen bedrijvig waren, waar ondermeer op grote schaal Engels textiel werd nagemaakt, gezien de invoer daarvan sinds de 17<sup>e</sup> eeuw verboden was (SICKINGER, 1978 : 66). Dit terwijl anderszins de constante 18<sup>e</sup> eeuwse anglomanie op alle fronten in de tijd die ons aanbelangt een ware rage werd (CROUZET, 2006 : 54-55).

Naast deze Franse imitaties "*à la façon d'Angleterre*" vielen evengoed de eigen Franse creaties in de smaak, zodat zowel de binnen- als buitenlandse handel tussen 1715 en de Franse Revolutie kon verviervoudigen (SOBOUL, 1966 : 26-27). In de Zuidelijke Nederlanden, bijvoorbeeld, was de uitstraling van het Franse cultuurmodel toen zo groot, dat er inmiddels "*boutiques*" bestonden die zich specialiseerden in de verkoop van Franse modeartikelen (BLONDÉ & GREEFS, 2001 : 222). Maar dit was niet de enige reden. De grote textielcentra Amiens, Reims, Lille, Le Mans, Aumale, enz. leverden ook grote hoeveelheden kamwollen stoffen aan Spanje, dat zélf op dat vlak niets te bieden had (DUPIN,

---

<sup>101</sup> Idem dd 15.3.1768.

<sup>102</sup> Enkel bekend via de gekopieerde facturen in het grootboek C.31.4.2.



1854 : 163-165). Norwich, dat op grote schaal in "worsted" werkte, zou hierin echter naarmate de eeuw verliep een geduchte concurrent worden, terwijl in de rest van Engeland ook de sajete-verwerking, een Franse specialiteit, ruim werd verspreid (KERRIDGE, 1985 : 59 en 87).

Franse regio's legden zich zoals de Engelse meestal toe op de productie van één of enkele specifieke soorten textiel, zij het niet exclusief. Een nationaal courante basisstof werd er simpelweg bijkomend geduid door de toevoeging "de Reims", "d'Amiens", "de Rouen" enz., al dan niet voorafgegaan door de term "fabrication" of "façon". Deze verduidelijking impliceerde meteen de specificiteiten van de versie en iedere koper of verkoper werd verondersteld de verschillen te kennen. Toch blijkt uit de brieven van en aan Bethune dat die kennis soms te wensen overliet en ook de historische bronnen wijzen in die richting. Dat werd afdoende duidelijk in het hoofdstuk over de soorten stoffen.

**Tabel 7** Franse leveranciers met het geleverde aantal stukken, periode 1743-1767

Leverancier	Stad	Regio	Periode	Aantal	Totaal	Type	Sekse
Ribard J.N.	Rouen	Normandië	45-47	284		Commission.	♂
Anquetin R.	Rouen	Normandië	48	51		Commission.	♂
Selles F.J.	Rouen	Normandië	47	19		Negotiant AF	♂
Pontus N.	Rouen	Normandië	60	2		Fabrikant	♂
De la Rue J.	Elbeuf	Normandië	48-51	20		Fabrikant	♂
Lefebvre N.	Elbeuf	Normandië	44-47	10		Fabrikant	♂
Godet P.	Elbeuf	Normandië	58	5	391	Fabrikant	♂
De Ronquier	Lille	Frans Vlaand.	48-67	423		Negotiant AF	♂
Bossaert E.L.	Lille	Frans Vlaand.	43-47	40		Commission.	♂
Reynart J.E. Veuve	Lille	Frans Vlaand.	45-48	25		Negotiant AF	♀
Flament JB & Duquesne	Lille	Frans Vlaand.	56-58	16		Negotiant AF	♂
Scheppers J.Bte	Lille	Frans Vlaand.	55-56	9		Negotiant AF	♂
Flament M.J.	Lille	Frans Vlaand.	51	2		Winkel ? AF	♂
Agniel A.	Lille	Frans Vlaand.	63	1		Winkel ? AF	♂
Deghaviet M.	Lille	Frans Vlaand.	63	1		Winkel ? AF	♀

Vandecasteele P.J.	Dunkerque	Frans Vlaand.	61-62	125	642	Commission.	♂
Miné C.	Amiens	Picardië	47-66	273		AF - > Commis.	♂
Mimerel L.	Amiens	Picardië	54-60	152		Negotiant AF	♂
Quignon N.	Amiens	Picardië	53-59	124		AF - > Commis.	♂
Quignon E.	Amiens	Picardië	43-62	93		AF - > Commis.	♂
Rivery	Amiens	Picardië	65	20		Commission.	♂
Cannet Damerval	Amiens	Picardië	54	9		Commission.	♂
Van Robais	Abbeville	Picardië	47	6		Fabrikant	♂
Renault F.	Beauvais	Picardië	58	3	680	Fabrikant	♂
Hurtault N.	Reims	Champagne	51-57	98		Commission.	♂
Dusautoy J.Bte	Reims	Champagne	61-65	68		Commission.	♂
Hurtault Frères	Reims	Champagne	58-66	36		Commission.	♂
Poupart J.A.	Sedan	Champagne	51-67	12	214	Fabrikant	♂
TOTAAL				1927			

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie bijlage 2.1.1 t/m 2.1.4 : aankopen wollegoederen. AF = A forfait.

Omdat Bethune, zo al niet vlug geneigd iemand zijn vertrouwen te schenken, niet zo erg veel Franse stoffen kocht, beperkte hij het aantal leveranciers. Het was steeds kwestie de gulden middenweg te vinden tussen het gemak van één correspondent en het voordeel van de goedkoopste leverancier. Vooral voor wat pannes en pluches betreft was dat laatste belangrijk, omdat die modestoffen dermate duur in aankoop werden dat er, dixit Bethune, niets meer op te verdienen viel. Vandaar dat de contacten met Amiens het veelvuldigst waren. Reims was dan weer een centrum waar een veelheid aan stoffen werd vervaardigd waarin Bethune was geïnteresseerd. Bovendien kende hij die streek zelf erg goed, omdat hij er zijn handelsopleiding had genoten bij Nicolas Hurtault.

Andere steden kwamen minder frequent aan bod, omdat ze vaak slechts één stof te bieden hadden die Bethune in zijn assortiment volgde. Veel van die stoffen kon hij trouwens gewoon in Lille aankopen, de textieldraaischijf gelegen in de zogenaamde "*Pays conquis*", wat vervoerskosten en invoerrechten vanuit het oude Frankrijk én een hoop rompslomp bespaarde. Tenslotte kende hij die stad en haar handelaars zeer goed, gezien hij van daar afkomstig was en er familie wonen had. We geven het overzicht in tabel 7.

### 9.2.1 Picardië

Vanaf de 15<sup>e</sup> eeuw hebben Vlaamse arbeiders in de Picardische hoofdstad Amiens de fabricatie van gladde stoffen, zowel effen als gekruiste, geïntroduceerd. In volle periode van godsdiensttroebelen startte daarbij de productie van serges, kamelotten en diverse andere stoffen in kamwol : geweven in zuivere wol of in wol gemengd met zijde of geitenhaar, doch meestal op een basisketting van "sayette". Dit garen gaf Amiens haar faam als belangrijkste "sayetterie" van het land (DUPIN, 1854 : 199). In concreto werd er wel een onderscheid gemaakt tussen feitelijke "sayetteurs" die in hoofdzaak wollen stoffen maakten, en "hautelisseurs" die gespecialiseerd waren in het vervaardigen van zijden of gemengde wol- en zijden stoffen, al waren beide verenigd in dezelfde ambachtsgilde (SAVARY, 1748 : I, 14). De stad bleef in het genre lange tijd superieur in kwaliteit aan alle andere Franse steden, al draaide haar industrie voornamelijk op de perfecte reproductie van Franse en buitenlandse uitvindingen. Mede dankzij de ruggensteun van Colbert, werden er aanzienlijke manufacturen uitgebouwd en het aanbod steeds verder gediversifieerd, zodat tegen de 18<sup>e</sup> eeuw het textielcentrum zelfs met de onovertreffbare stoffenmaker Engeland vrij succesvol kon rivaliseren, in het bijzonder voor wat betreft stoffen waarin zijde en geitenhaar was verwerkt (DUPIN, 1854 : 199-200).

Naast Amiens waren ook in Abbeville en Beauvais aanzienlijke aantallen weefgetouwen bedrijvig, zodat ook deze steden bekend werden als textielcentra. In Abbeville deed Van Dale één aankoop in 1747 maar had Bethune geen contacten meer. In Beauvais probeerde hij enkel de mysterieuze stof "Bergopsom" te vinden, trouwens zonder veel succes. Dit neemt echter niet weg dat de *Sergetterie de Beauvais*, met een gevarieerde productie van ratines, flanellen, allerlei serges en espagnolettes, even gereputeerd was als de *sayetterie d'Amiens* (SAVARY, 1748 : I, 17). Maar ook in een hele reeks kleinere gemeenten, zoals bijvoorbeeld Blicourt, specialiseerde men zich in één of andere soort stof, die dan door handelaars in de grotere steden, met name Amiens, aan de man werden gebracht. In de 18<sup>e</sup> eeuw beschikte Picardië aldus over méér dan 11.000 getouwen die samen jaarlijks méér dan 100.000 stukken afwerkten (DUPIN, 1854 : 201).

Binnen de sayetterie was tegen Bethunes tijd de "panne" één van de belangrijkste fabricaties in Amiens. De "panne-laine" werd reeds in het begin van de 17<sup>e</sup> eeuw vervaardigd uit lokale Franse wol. Pas tegen het einde van die eeuw begonnen ze de "panne-poil" van de Engelsen na te maken. De grondstoffen daarvoor kwamen uit de Levant, en de handelaars-opdrachtgevers kochten ze in aan dezelfde prijzen, maar door de lagere kostprijs van de handenarbeid in Picardië kon de stad vrij snel het grootste deel van de handel met Spanje hierin van Engeland afsnoepen. Daardoor heeft Amiens binnen haar muren bijwijlen tot 3000 getouwen gehad die zich uitsluitend toelegden op het vervaardigen van wollen of harige pannes. Dat was minder dan de 4000 getouwen voor kamelotten, maar een derde tot de helft méér dan het aantal getouwen bestemd voor serges of

voor pluches. Het is bekend dat Spanje en Amerika samen in de 18<sup>e</sup> eeuw tot 60.000 stukken pannes en pluches per jaar consommeerden, en het gros daarvan kwam uit de ateliers van Amiens (DUPIN, 1854 : 200).

Van in de 17<sup>e</sup> eeuw stak Picardië daarmee óók Champagne en Normandië als textielcentrum in belang voorbij. De regio zorgde immers voor de productie van een kwart van de totale Franse wollen stoffenindustrie (HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 304). Bovendien was ze wijd en zijd vermaard voor de veelheid en veelzijdigheid van het aanbod sayetterie-artikelen. Toch heeft de textielindustrie in Amiens zich pas ten volle ontwikkeld in de loop van de 19<sup>e</sup> eeuw, ná de installatie van gemechaniseerde spinnerijen van merinokamwol en de geleidelijke industrialisering van de sector (DUPIN, 1854 : 203-204).

Want volgens 19<sup>e</sup> eeuwse bronnen verzeilde de Picardische sayetterie eerst nog in een zware crisis. Zo begon omstreeks 1765 de fabricatie van pannes dermate te slinken dat gevreesd werd voor de totale teloorgang ervan. De onstandvastigheid van de mode, de uitbouw van gelijkaardige industrieën in het buitenland, maar vooral een hele reeks privileges, toegekend aan de Engelse producten, maakten concurrentie nagenoeg onmogelijk. Zij moesten bijvoorbeeld aanzienlijk minder rechten betalen dan de Franse. Enkele jaren later overspoelden Engelse stoffen, voorzien van valse loodjes en valse merken, de Franse markten als "fabricaten van Amiens". Bovenop die handicap was er in diezelfde periode een versoepeling van de strenge reglementeringen voor stoffenproductie goedgekeurd, omdat men dacht dat de rompslomp aan procedures voor iedere wijziging die men wilde doorvoeren te vaak soepele vernieuwingen in de sector verhinderden. In de hoop het tij sneller te keren, begonnen de Picardische fabrikanten van de weeromstuit stoffen te maken van minderwaardige kwaliteit. Dit hielp aanvankelijk om sommigen van het bankroet te redden, maar verergerde de situatie uiteraard op langere termijn. Enkel de uitbouw van een fabriek van katoenfluweel zou de industrie terug op gang trekken (DURAND, 1888 : vii-viii).

In de introductie bij de inventaris van Picardische archieven uit het Ancien Regime, stelde archivaris Georges Durand evenwel dat de manufacture van Amiens vanaf 1750 haar grootste bloeiperiode ooit beleefde, met een topjaar in 1763 (DURAND, 1888 : viii). E. Hardouin-Fugier situeert dit topjaar zelfs in 1766 (HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 305). Volgens hen vielen de aankopen van Bethune in Amiens dus in volle bloeiperiode, vóór de feitelijke terugval van de panne- en pluchesector. Toch bleek het artikel toen reeds in moeilijkheden te verkeren en nagenoeg alle symptomen te vertonen die aan de basis zouden liggen van haar teloorgang. De beschrijving van de hiernavolgende leveranciers Charles Miné, de broers Louis en Remy Mimérel en oom en neef Quignon, tonen de problematiek goed aan. Maar ook de jarenlange zoektocht van Bethune naar een vaste leverancier van kwalitatief goede stoffen voor een betaalbare prijs wijst in die richting. Daarmee lijkt de correspondentie Bethune veeleer de stelling van de Franse historicus

Pierre Deyon te bevestigen, die 1750 als recordjaar beschouwt en een niet te stuiten achteruitgang van de hele nijverheid in Amiens reeds ziet aanvangen begin de jaren 1750 om te culmineren in de omwenteling van de Franse Revolutie. Hij koppelt die teloorgang in eerste instantie aan de structurele crisis van de lokale industrie, op zich te wijten aan het conservatisme van de stedelijke kleine wevers en hun verhandelars parallel met een té aanzienlijke technische achterstand om de veranderende smaak in de richting van indiennes en fantaisiestoffjes op te vangen. Deze oorzaak linkt hij verder aan enerzijds een aanhoudende duurte van de graanprijzen en dus verarming van de volksconsument, anderzijds de samenloop van een performante buitenlandse concurrentie met de duurte en slechte kwaliteit van de Franse wol. Dit alles nog te vermeerderen met de moeilijkheden ten gevolge van de Zevenjarige Oorlog (DEYON, 1962 : 207-211).

### 9.2.1.1 Enkele losse contacten in Amiens<sup>103</sup>

Reeds op 27 maart 1753 bestelde Bethune bij Joseph De Brady, een man die hem schriftelijk zijn diensten had aangeboden, drie stukken "pluche ciselé" en één panne. Verder is er in het archief geen spoor van die man meer te vinden. Eind 1757 kreeg hij een aanbod voor de levering van kamelot en pannes met een prijslijst van ene J.Bte Dottin, zonder daarop in te gaan. De miserie beu met zijn gewone leveranciers, klaagde hij op 8 november 1759 wél zijn nood bij zijn vertrouwde linnenklant François Maillart, en vroeg hem of hij ter plekke in Amiens geen betrouwbare commissioner kende die voor hem kleine hoeveelheden pannes en pluches zou kunnen aankopen, met voorgesloten geld. Dat mocht, wat Bethune betreft, zelfs liefst een "visiteur" <sup>104</sup> zijn. Maillart bezorgde hem een hele brief vol gedetailleerde info en prijzen, tot die van het verven toe, en bood zijn eigen diensten aan, want inspecteurs mochten dan wel specialisten zijn : aankopen voor derden mochten ze niet. Bethune apprecieerde het aanbod maar weigerde, want het artikel was in zijn ogen dermate "moeilijk" dat hij absoluut een kenner nodig had. Hij vermeldde erbij dat hij zo goedkoop mogelijk probeerde aan te kopen, maar dat dit niet lukte, waardoor hij er niks kon op verdienen <sup>105</sup>. Dit toont aan dat goede pannes en pluches tegen die tijd zowat onbetaalbaar waren geworden, terwijl die van mindere prijzen in kwaliteit tekort schoten.

De situatie verbeterde er de volgende jaren niet op, en Bethune geraakte het zoeken ook stilaan beu. Zo ging hij niet in op een aanbod van fabrikant Alexis Daveluy in 1764, en

---

<sup>103</sup> De Brady Joseph : U.C. 33.2, Dottin J.Bte : I.C. 340.1.10, Maillart François : I.C.340.1.12 en U.C. 33.3, Daveluy Alexis : 341.1.3, Denis : I.C.341.1.4.

<sup>104</sup> Een "visiteur" was een kenner van stoffen die in manufactures en douanebureaus officiële inspecties hield om na te gaan of de regels van fabricage, verkoop, te betalen rechten enz... werden gerespecteerd (SAVARY, 1748 e.a.).

<sup>105</sup> Maillart F. : I.C. 340.1.12 en U.C.33.3 : dd 8.11 en 23.11.1759.

ook niet op dat van een andere jonge fabrikant, Denis, die begin 1765 stelde dat hij met zijn atelier van een 30-tal getouwen "*pannes unis en alpaga et autres articles*" goedkoper kon leveren dan de handelaars bij wie Bethune zich bevoorradde, al kon hij daarbij géén langdurig krediet geven. Deze correspondent bevestigt impliciet Deyon waar hij schrijft dat de lokale handelselite - die de controle hield over de grondstoffen en de commercialisering van de stoffen - de opkomst van grotere ateliers weliswaar niet kon tegenhouden maar er toch nog in slaagde het gros van de winsten van die fabrikanten af te romen (DEYON, 1962 : 209).

#### 9.2.1.2 Rivery Père & Fils in Amiens<sup>106</sup>

In september van het jaar 1765 lieten Rivery Père & Fils weten dat ze een vooruitbetaling van Bethune hadden ontvangen via Henry Floury en dat "de twee bestelde stukken *court poil*" nog werden geappreteeerd. Ze zouden deze pannes weldra opsturen met enkele stukken panne ciselé om de totaliteit van de ontvangen som te dekken. Zo Bethune daarmee niet akkoord ging moest hij het laten weten en zouden ze het teveel terugstorten via een betaling op Parijs. Méér komen we via hun correspondentie niet te weten. In de grootboeken echter staan drie leveringen van diverse soorten pannes en pluches in de loop van dat jaar, in totaal twintig stukken. Ze leverden de stukken aan inkoopprijs met 2 % commissie plus alle kosten. De laatste levering op 20 november betrof twee pannes court poil, waarna Bethune het saldo van hun gezamenlijke rekening courant aan order van C. Miné op hen trok. Een jaar of tien later vernam Bethune hun faillissement via een van zijn linnenklanten in die stad <sup>107</sup>.

#### 9.2.1.3 Cannet Damerval in Amiens<sup>108</sup>

Bij deze handelaar, die ter plekke de reputatie had "rijk" te zijn <sup>109</sup> en soms wat linnen bij Bethune kocht, bestelde Bethune éénmalig op 13 augustus 1754 een partij van zes stukken "pluche" : geciseleerd en effen in diverse kleuren. Cannet leverde op 24 november in totaal négen stukken, en bovendien aan een prijs die hoger lag dan die welke door Bethune was opgegeven. Bij ontvangst op 18 oktober meldde Bethune dan ook prompt dat de levering flink duurder was dan verwacht en voor hem slechts verkoopbaar met verlies. Hij eiste korting tot op het niveau van Cannets confraters. Hoe het afliep is gezien de beperkte geschreven contacten in het archief niet duidelijk, maar het bleef wel bij deze ene aankoop. Zoals verder bij zowat alle correspondenten in Amiens het geval

---

<sup>106</sup> Rivery Père & Fils : I.C.341.1.13 + C.31.1.2.

<sup>107</sup> Ourcel, Amiens I.C. 342.1.12 : dd. 13.5.1776 .

<sup>108</sup> Cannet-Damerval : I.C. 340.1.9 en U.C. 33.2.

<sup>109</sup> Brief van Mimerel L. I.C. 340.1.13 dd 23.4.1758.

zal zijn, sprak Bethune steevast van "pluche" terwijl Cannet zelf de geleverde stoffen als "pannes" kwalificeerde. Hij gaf zo'n twee ellen bonus per stuk van gemiddeld een kleine 40 ellen lang <sup>110</sup>, rekende vijfenhalf ellen "toile" aan voor de transportverpakking à rato van 14 s.ts. per Franse el, portkosten naar de douane, het nazicht ginder, het loden, het opmaken van een "acquit", het verpakken in stro en het insnoeren met koorden.

#### 9.2.1.4 Louis Mimerel l'Ainé in Amiens<sup>111</sup>

Als één van Bethunes betere linnenklanten in Amiens, bood Louis Mimerel begin 1754 zijn diensten aan voor het leveren van pannes. Hij kon die "*pannes façonnées ou unies*" goedkoper leveren dan aan prijs courant, zo stelde hij, omdat hij stocks inkocht wanneer de prijzen laag stonden. Bethune weigerde aanvankelijk onder het mom van tevredenheid over zijn leveranciers (toen : Eloy & Nicolas Quignon en Charles Miné). Bovendien deed Bethune naar eigen zeggen toch maar weinig in dat artikel, dat hij obstinaat "*pluches ciselées ou unies*" bleef noemen, en hield hij niet zo van verandering. Maar Mimerel gaf niet op en herhaalde zijn aanbod enkele maanden later. Hij raadde ook aan een paar maanden op voorhand te bestellen, zodat hij kon uitkijken naar gunstige gelegenheden om specifieke wensen aan te kopen. Bethune ging er uiteindelijk op in, en gedurende de volgende zeven jaar mocht Mimerel 152 stukken leveren, zij het voor dik viervijfden daarvan geconcentreerd tijdens de jaren 1755, '56 en '57.

Die gang van zaken ging evenwel gepaard met een nimmer aflatend gevecht voor absolute bodemprijzen. Terwijl Bethune voortdurend argumenteerde dat heel die plucheverkoop een "*commerce gaté*" was, vermits men die stoffen in Kortrijk verkocht aan zo goedkope prijzen dat er niets meer op te verdienen viel <sup>112</sup>, en dan ook steevast dreigde niet meer bij hem te bestellen als hij géén perfecte kwaliteit kón of wilde leveren aan de gestelde (lage) limietprijzen <sup>113</sup>, putte Mimerel zich uit in verklaringen waaróm de prijzen nu eenmaal zo duur waren. Enerzijds hingen die namelijk af van de vraag uit de Provence, Italië of Spanje, en die steeg doorgaans rond Allerheiligen, of wanneer de handelaars van de Foires van Reims en Caen aan hun aankopen begonnen, of nog wanneer er grote bestellingen gebeurden vanuit Reims, Parijs en Vlaanderen omwille van een oorlogskamp in Brussel <sup>114</sup>.

---

<sup>110</sup> Min of meer standaardlengte voor de betere kwaliteiten (DEYON, 1962 : 203).

<sup>111</sup> Louis Mimerel l'Ainé : I.C. 340.1.13 en I.C. 341.1.15, U.C. 33.2 en U.C. 33.3.

<sup>112</sup> Mimerel U.C. 33.2 dd 29.9.1756.

<sup>113</sup> Bethune gaf limietprijzen op van 62 s.ts voor grijze ciselé, 65 s.ts voor blauwe, groene en zwarte en 80 s.ts voor scharlaken, waar de prijscourant eerder draaide rond 65 s.ts – 70 s.ts en 85 s.ts.

<sup>114</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 14.10.1755, 27.2.1757 en 3.3.1758.

Anderzijds waren ze afhankelijk van de grondstofprijzen, en die stegen in het jaar 1755 buitensporig veel. De wol was reeds een tijdje duur, het ook reeds erg dure geitenhaar uit de Levant swingde de pan uit wegens een geitenepidemie in die landen, de zijdeprijs klom met 15 % tov die van 1754, en zelfs de blauwe indigo en zwarte verf moest ineens 3.6 s.ts à 4 s.ts per Franse el méér kosten. Door het dure geitenhaar waren in 1754 nog maar 600 pluchegetouwen in productie tov 2800 het jaar voordien <sup>115</sup>. Daarbij kwam er tegen augustus 1756 vanuit Spanje een monsterbestelling voor lage kwaliteiten en de opkopers daarvan betaalden wel niet helemaal de prijzen die de arbeiders eisten, maar toch twee derden van de gevraagde meerprijs tov die van een vorige reuze-aankoop in 1749 <sup>116</sup>. Het was dus alle hens aan dek geblazen, ondanks de eveneens dure henneprijis, voor het vervaardigen van grote hoeveelheden goedkope pluches, waardoor de effen pannes en betere kwaliteiten ciselés schaarser werden en dus duurder. Door de oorlogsgeruchten was er immers weinig verkoop, dus geldschaarste, en de kleinere fabrikanten moesten kiezen welke (dure) grondstoffen ze voorrang gaven. Die geldschaarste was trouwens een constante sinds enkele jaren, en fabrikanten moesten zich altijd maar langere betalingstermijnen laten welgevalen : achttien maanden was stilaan een voorwaarde geworden om te kúnnen verkopen <sup>117</sup>.

Om toch enigszins tegemoet te komen aan de eisen van Bethune - vermits hij nu eenmaal contant betaalde -, deed Mimerel wat hij kon en haalde de buikriem aan tot hij eerst geen 3 % en al snel geen 2 % meer verdiende aan zijn leveringen <sup>118</sup>. Bethune had daar allemaal geen oren naar en weigerde meedogenloos te bestellen wat Mimerel niet kon leveren aan zijn limietprijzen. Vanaf midden 1757 vielen Bethunes bestellingen bij Mimerel dan ook drastisch terug, want hij affineerde alsmaar dat hij elders goedkoper kon krijgen dan het laagste wat Mimerel kon gaan. Ten einde raad stelde Mimerel voor tegen commissie te kopen, maar Bethune vond tegen dan het sop de kool niet meer waard. Er was te weinig vraag door de oorlog en in Kortrijk werden ze zo goedkoop verkocht dat er geen winst meer op te maken viel <sup>119</sup>. Mimerel begreep waar het schoentje knelde en schreef dat "mensen met geld in handen druk uitoefenen op de fabrikanten en de prijzen verkrijgen die zij wensen. De rijkere ondernemers houden het been stijf maar er zijn nu eenmaal méér '*misérables que riches*' en die zwichten" <sup>120</sup>. Na het afronden van de grote Spaanse bestelling, werd de mindere vraag immers nog verergerd door de oorlogssituatie. Dit zorgde voor extreme geldschaarste en de nood om te braderen bij

---

<sup>115</sup> Mimerel I.C.340.1.13 dd 25.10.1754.

<sup>116</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 30.1.1755.

<sup>117</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 30.8.1753.

<sup>118</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 19.8.1756 en 2.12.1756.

<sup>119</sup> Mimerel U.C. 33.3 dd 23.11.1759.

<sup>120</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 14.12.1759.



diegenen bij wie het water stilaan aan de lippen stond. De prijzen zakten vanaf dan steeds verder in elkaar : vanaf de tweede helft van 1757 werden er grijze aangeboden aan 60 s.ts, een jaar later kostten ze nog 58 s.ts, in november 1759 nog 54 s.ts en op 14 december waren er zelfs ciselés verkocht aan 48 s.ts.

Hoewel hij aanvankelijk nog waarschuwde voor mindere kwaliteit bij die goedkopere collega's, valse lodingen, en zelfs pure oplichterij door een aantal pluche-handelaars, kon Mimerel duidelijk niet méé in die wedloop, want hij moest zien winst te maken : het was zijn enig middel van bestaan <sup>121</sup>. Daarom gunde Bethune hem wel nog een aankoop in "*pannes laine*" op provisie, maar hield het bij een eenmalig probeersel, want ook die levering "beantwoordde niet aan zijn verwachtingen" <sup>122</sup>. De correspondentie liep nog door tot maart 1766, maar betrof enkel linnenaankopen door Mimerel, tot de teloorgang van de pluche en de algehele achteruitgang van de verkoop in Amiens <sup>123</sup> ook die handel in het nauw dreef.

Aanvankelijk stuurde Mimerel de bestelde stoffen door via Menen. Omdat hij daarbij teveel "moeilijkheden" ondervond, vroeg Bethune zijn volgende orders naar Vincent-Antoine Falligan l'Ainé te sturen, een aangetrouwde kozijn van hem, en ze te declareren voor Lille. Mimerel wees erop dat in dat geval in Amiens redelijk zware uitvoerrechten moesten worden betaald, à rato van 10 Lb.ts per 100 pond voor pannes unis en 4 Lb...s.ts per 100 pond voor façonnés, en ieder stuk woog 30 à 35 pond. Die rechten sloten deze van de koningin niet uit en betekenden dus puur verlies, tenzij ze enkel in transit naar Lille gingen <sup>124</sup>. Daarom gingen ze voortaan in transit naar Lille met een "*acquit à caution*" voor Kortrijk, die na ontvangst van de goederen "ontlast" door Bethune moest worden teruggestuurd. Hoe Bethune de invoer vanuit Lille verder regelde, wáár en hoe hij welke rechten betaalde, en welke onkosten daar verder nog kwamen bij kijken is niet duidelijk, gezien die transacties met Falligan niet schriftelijk werden becommentarieerd.

Op zijn facturen rekende Mimerel naargelang de zwaarte van het pak viereenhalf à acht ellen toile aan voor de transportverpakking à rato van 13 s.ts per el, het dragen naar de douane, de "*visite*" van de inspecteurs, het loden, de kostprijs van de borggeleidebrief, het werk voor het verpakken in stro en dichtsnoeren met koorden. Per stuk van gemiddeld 38 Franse ellen gaf hij twee ellen gratis (zie figuur 33). Bethune betaalde zo nodig met wissels op Parijs, contant, maar meestal niet gezien Mimerel veelal méér linnen bij hem kocht dan hij pannes kocht bij Mimerel. De goederen die Bethune ontving kon hij

---

<sup>121</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 1.4.1756 en 14.8.1757.

<sup>122</sup> Mimerel U.C. 33.3 dd 13.11.1760.

<sup>123</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd. 20.11.1759.

<sup>124</sup> Mimerel I.C. 340.1.13 dd 5.2.1755.

gewoon balanceren en klachten in verband met laattijdig betalen gingen dus steeds andersom.

**Figuur 33** Factuur met forfaitprijzen van L. Mimerel, 10 april 1755

Du 10 Avril 1755. Dont monfrs. J. B. de Bethune marchand a Gray  
 a Louis Mimerel Laine d'Amiens pour payer Comptant en argent  
 monnaie 183.

1539	57 au	7 1/4	une double bouillon de mûre sui	36'	153. 13.
1575	57 1/4				
1528	52 au	124 1/2	une double bouillon	32'	323. 14.
1584	52 1/2				
1510	57 1/2	35 3/4	une faumée grise	32'	110. 16. 6
1509	53 au	noir			
1511	56 3/4	noir	100 1/2 p 101 1/4 du	3. 5.	329. 1. 3
825	56 3/4	bleu			
111	53 1/4	p 51 3/4	prime noir noir	3. 15.	182. 11. 3
370	18 3/4	p 18 au	dit bleu	6.	108.
1213	53 1/4	p 51 3/4	dit	6. 5.	198. 8. 9

8 au d'embalage a 15' wafel, paille, faon, por-  
 ambre, acquit a faire en l'espèce - - - - - 11.

Registre 62. 1539 3 15' 9

CB Amiens ce 10<sup>e</sup> avril 1755  
 Monsieur

ayant vu aux lettres des marchands que vous m'avez ordonné  
 de passer chez vous, porteur 1539 3 15' 98 dont me donneriez credit :  
 Libellé sur ce point pas pour de l'argent d'aport éventuel a se d'ap  
 a l'adresse de mon vinet est. Saligan Laine de l'île qui p'raute  
 d'attendre vos ordres pour vous le faire passer; pour quoy s'uyez de  
 votre declaration: Je suis bien persuadé que vous m'avez contenté :  
 Je dois a vous 1539 3 15' 98 pour l'île, ne vous ferait il pas de p'ce  
 que se les l'île se sur vous a l'île, d'attendray votre réponse pour ce :  
 J'ay l'honneur d'être très par faitement. Votre très humble & obéissant  
 Monsieur L. Mimerel Laine

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC.340.1.13 : L. Mimerel l'Ainé, Amiens, 10.4.1755.

Klachten over de slechte kwaliteit van de goederen waren echter legio, tot quasi wan-  
 hoop van Mimerel, die ze steeds onterecht vond. Maar Bethune liet zich, gesteund door  
 de concurrentieslag in Amiens, niet vermurwen : de tekening was niet mooi genoeg, ze  
 waren te grof, te licht, "deffectueus" of te gemeen, althans steeds naargelang hun z.i. té  
 dure prijs. Bovendien vond hij de ververijkosten bij Mimerel zo'n 30 s.ts per stuk duur-

der dan "elders", hoewel deze riposteerde dat hij enkel de kostprijs aanrekende die hij zelf betaalde, en vermoedde dat anderen bij nieuwe jonge ververs gingen die goedkoop werkten om klandizie op te bouwen maar die Mimerel niet goed genoeg vond <sup>125</sup>. Geregeld weigerde Bethune botweg een levering en hield ze voor rekening van Mimerel. Deze, beducht om ze terug te krijgen op zijn kosten, of om te moeten wachten op z'n geld tot Bethune ze verkocht kreeg voor zijn rekening, gaf dan meestal toe en crediteerde een korting.

#### 9.2.1.5 Rémy Mimerel in Amiens<sup>126</sup>

Deze jongere broer van Louis kocht eveneens wat linnen bij Bethune, maar minder vaak en in minder grote hoeveelheden. Omdat hij geregeld zijn diensten aanbod voor het leveren van pluches, vaak in ruil voor linnen, bestelde Bethune éénmalig veertien stukken ciselé. Aan zijn geijkte limietprijzen van 62 s.ts voor de grijze, 65 s.ts voor de blauwe, groene en zwarte, en 4 Lb.ts voor de scharlaken, evenwel, én met de eis van perfecte kwaliteit met een mooie grote tekening <sup>127</sup>. Uiteraard kon de man niet leveren naar wens, waarna Bethune zijn bestelling annuleerde, want "*plus chère ils ne peuvent me convenir*". Bij een nieuw aanbod van Rémy Mimerel, een goed jaar later, antwoordde hij dat men in Kortrijk pluches even goedkoop verkocht dan in Amiens, en dat hij daarom maar gestopt was met dat artikel <sup>128</sup>.

#### 9.2.1.6 Charles Miné in Amiens<sup>129</sup>

Een van zijn langdurigste contacten in Amiens, had Bethune met Charles Miné, een handelaar die occasioneel wat linnen bij hem aankocht en die ter plekke desgevallend een beetje bankier voor hem speelde. In tegenstelling tot Louis Mimerel, die steeds "pannes" leverde, sprak Miné meestal over "pluches". Slechts één keer, op de factuur van 5 november 1763, verwees hij bij de kosten voor "*pluches unies*" naar "pannes". Ondanks het ontbreken van uitgaande correspondentie vanaf eind 1760 en van een aantal inkomende brieven en/of facturen voor diezelfde periode, konden we via de grootboeken uitmaken dat hij 273 stukken leverde over een periode van twintig jaar, zij het zonder enige regelmaat. Daarbij moet ook worden opgemerkt dat zowat de helft van het totaal aantal stukken in de jaren 1760 "blicourts" waren.

---

<sup>125</sup> Mimerel I.C. 341.1.15 dd 23.1.1760.

<sup>126</sup> Rémy Mimerel : I.C. 340.1.14 en U.C.33.3.

<sup>127</sup> Rémy Mimerel U.C. 33.3 dd 1.2.1757.

<sup>128</sup> Rémy Mimerel U.C. 33.3 dd 14.4.1758.

<sup>129</sup> C. Miné : I.C. 340.1.15 en I.C. 341.1.8 en U.C.33.2.

Zoals bij de andere leveranciers kloeg Bethune voortdurend over de verminderde kwaliteit, waardoor het artikel moeilijk verkocht, en hun duurte, waardoor er niks meer op te verdienen viel <sup>130</sup>. Miné verdedigde prijsstijgingen met uiteenlopende argumenten : oorlogsgeruchten waren goed voor 10 % stijging, tekorten aan zijde speelden een rol evenals de duurte van wol, of toenames in de vraag doordat de Foires van Bordeaux, Paris of Reims in aantocht en/of de opkopers voor Spanje aan de slag waren. Soms was er gewoon te weinig aanbod, waardoor er enkel mindere kwaliteiten te krijgen waren naast té dure betere. Bij monsterorders voor allerhande serges, vooral vanuit Spanje, verkozen veel wevers immers liever makkelijke drogetten te maken op hun getouwen in plaats van werkintensieve pluches façonnées <sup>131</sup>. Bethune had daar allemaal slechts weinig oren naar en speelde zoals naar zijn gewoonte de concurrentie uit bij zijn bestellingen. Zo meldde hij geregeld, om zijn nadruk op prijs-kwaliteit kracht bij te zetten, dat hij er erg goede van anderen had ingetrokken die beter en goedkoper waren <sup>132</sup>. En dreigde in één adem dan ook elders te kopen als Miné geen perfecte stoffen zou leveren.

Zelden was hij echt tevreden over wat hij binnen kreeg : de kleur was niet goed, of ze waren te grof of te licht. Dan speelde hij zijn gewone spelletje en liet ze verontwaardigd voor rekening van Miné. Dat betekende in het jargon dat hij ze weigerde aan de factuurprijs en de leverancier erover mocht beschikken. Soms verwees hij daarbij reeds naar de hoge kosten bij eventuele terugzending. Eén en ander leidde in de regel tot het voorstel ze toch te houden mits een forse korting <sup>133</sup>. Miné verdedigde zich hoe hij kon, en verzuchtte dat hij nauwelijks 1 % winst op de zending genomen had of spoorde Bethune tussen de lijnen aan tot wat redelijkheid door er hem onder meer op te wijzen dat hij hem als dank voor zijn klandizie klanten voor linnen aanbracht <sup>134</sup>. Enkel wanneer Bethune korting eiste omdat bij nameting het aantal ellen van een paar stukken ciselés niet bleek te kloppen, discuteerde hij niet en stond de gevraagde korting toe <sup>135</sup>.

Aanvankelijk werden de goederen forfaitair verkocht, en rekende Miné op zijn facturen nog enkel extra kosten aan voor de "*double emballage*", wat dat dan ook wezen mocht, voor het loden van het pak en de "*acquit à caution*". Zo'n "*plomb*" plus "*acquit*" kostte stevast 17 s.ts, maar de verpakking varieerde naargelang de omvang van het pak. Het

---

<sup>130</sup> Miné vb UC 33.2 dd 13.4.1754, 16.12.1756, 18.3.1757, 29.7.1760.

<sup>131</sup> Miné : IC 33.2 dd 10.9.1755 (oorlogsgeruchten) – idem dd 14.7.1752 en 11.4.1754 (tekorten aan zijde) – I.C. 341.1.8 dd 12.6.1763 (duurte van de wol) – IC 340.1.15 dd 17.9 en 22.11.1757 (foires) – IC 341.1.8 dd 27.10.1760, 28.5.1761, 18.10.1761, 15.5.1763 (Spaanse opkopers) – idem dd 20.1.1760, 9.1.1763 (te weinig aanbod) – idem dd 29.12.63 (drogettenvoorkeur van de wevers).

<sup>132</sup> Miné vb UC 33.2 dd 19.2.1752, 21.3.1753, 26.11.1753, 9.2.1758.

<sup>133</sup> Miné vb. UC 33.2 dd 30.3.1752 e.v., 21.3.1753 e.v.

<sup>134</sup> Miné : respectievelijk UC 33.2 dd 22.5.1753 en IC 341.1.8 dd 23.8.1761.

<sup>135</sup> Miné : 27 Lb.ts : UC 33.2 dd 6.4.1754.

gewicht van de stoffen <sup>136</sup> speelde dan weer een rol voor de kostprijs van het vervoer naar Falligan l'Ainé in Lille : kosten welke Miné niet verrekenende op zijn factuur, maar die hij wel bedong met de voerman. Meestal kwam die vrachtprijs neer op 50 s.ts "du cent pezant" <sup>137</sup> : kosten die voorgeschoten werden en doorgerekend door de feitelijke expéditeur, in dit geval dus Falligan.

**Figuur 34** Factuur op provisie van C. Miné, 3 september 1762

MBB 113  
70- Du 3<sup>e</sup> 9bre 1762

Monsieur J. Bte Bethune Négociant à  
fourtray Doit à Charles Miné Damiens pour  
Les Marchandises suivantes à Luy envoyée  
conduite par Pierre Delouaigue Voiturier Du pont  
Arvudin à Laizôn De 50<sup>e</sup> Du 2<sup>e</sup> payant adiepel  
à Monsieur Falligan Laine à Lille pour Luy être  
Acheminée Seabon

Blicourts

4367:	21 au	Dits Brun
4364:	21 au	
4365:	21 au	Dits Moire Doree
4378:	21 au	
4363:	21 au	Dits gris
4361:	21 au	
36:	21 au	Dits Bleu Mignon
4368:	21 au	

Septs piéces à 25 <sup>e</sup> = 3 <sup>e</sup> La piéce	£ 176 =	1
Une piéce Dite N <sup>o</sup> 4378 à 23 <sup>e</sup> 10 <sup>e</sup> La piéce	£ 23 =	10
pour teinture De six piéces couleur ordinaire	£ 3 =	12
à 12 <sup>e</sup> La piéce	£ 2 =	10
pour teinture De deux piéces Bleu Mignon	£ 2 =	8
à 25 <sup>e</sup> La piéce	£ 3 =	14
pour Douillon & Lustrage De 8 piéces à 6 <sup>e</sup> La piéce	£ 1 =	16
pour repage De 8 piéces à 7 <sup>e</sup> 6 <sup>e</sup> La piéce	£ 1 =	17
pour plomb De 8 piéces à 1 <sup>e</sup> 9 <sup>e</sup> La piéce	£ 214 =	7
pour Double emballage	£ 4 =	59
pour plomb & Acquis à l'attention N <sup>o</sup>	£ 218 =	129
pour provision à 2 p. 2 sur 214 = 7		
Regist <sup>r</sup> Somme totale		

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC.341.1.8 : C. Miné, Amiens, 3.9.1762.

In de overtuiging dat er met gereed geld goedkoper aan te kopen viel, stelde Bethune voor om alle transacties te regelen op commissie. Vanaf december 1759 ging Miné ak-

<sup>136</sup> Een stuk pluche of panne van gemiddeld 35 à 40 ellen woog 30 à 35 pond, een superfijn zijden stuk pluche van slechts 18 ellen woog zo'n 15 pond, en een blicourt van 21 ellen lang woog doorgaans 8,7 pond, althans volgens de gegevens op Miné's facturen.

<sup>137</sup> "du cent pezant", "% pezant" of "au cent pezant" betekende in die tijd : "per centenaar" = "per honderd pond [lokaal] gewicht" (SAVARY, 1748, II).

koord om de stoffen aan te kopen tegen 2 % provisie. In feite had hij wel een bijkomend salaris gewild voor de specialistenkennis die hij bijbracht, vooral voor de aankoop van de effen pannes, maar Bethune bleef doof langs die kant. Het was toevallig een periode waarin Amiens in diskrediet verkeerde en de wissels op Paris naar de hoofdstad zelf moesten worden gestuurd om ze te kunnen omzetten in cash geld. Contant geld was nodig om de pluches goedkoop te kunnen aankopen, maar gezien dat geld dan per koets moest worden afgestuurd naar Amiens, zag Miné daar ook middel in om zijn vergoeding op te krikken. Hij zou het risico van het geldtransport dragen mits ½ % commissieloon plus de vergoeding van de postkoetsvracht à rato van 5.10 Lb.ts per zak van 1000 lb <sup>138</sup>. Die extra vergoeding is nooit aan bod gekomen, want tegen 12 december was de negotie met Parijs alweer genormaliseerd. Enkel op 14 november 1763 vroeg Miné nogmaals zijn provisie op te trekken, doch helaas : eens te meer zonder gevolg.

Het aankopen op commissie veranderde de inhoud van de facturen aanzienlijk (zie figuur 34). De kostprijs van de stoffen werd nu verrekend in hun ongekleurde en onafgewerkte staat : uiteraard goedkoper dan voordien. Maar daar kwamen dus alle kosten bovenop : verven, appreteren en loden in de Halle. Het verven van pluches en pannes varieerde naargelang de soort stof en de kleur : *façonnés/ciselés* en langharige pluches kostten 3 Lb.ts per stuk in het grijs, 8 Lb.ts per stuk in *bleu de roy* of *bleu de saxe*, en 9 Lb.ts in het zwart - althans wanneer dit voorafgegaan werd door een wedebad. Daarna volgde het scheren à rato van 1 Lb.ts per stuk voor pluche-laine of pluche *façonné/ciselé* en 2.10 Lb.ts per stuk voor effen pannes, het opstomen (*F. "bouillon"*) à 10 s.ts per stuk, en het loden aan 1.6 s.ts per stuk. Blicourts werden ook geleverd aan verschillende prijzen naargelang de kleur ( - er is sprake in de facturen van 12 s.ts per stuk voor "gewone" kleuren, 25 s.ts per stuk voor "*bleu mignon*" en 3.10 Lb.ts per stuk voor *bleu de roy* - ), kregen daarna een "*bouillon + lustrage*"-behandeling à 6 s.ts per stuk én een "*pressage*" à 10 s.ts per stuk. Het loden van een blicourt kostte 1.9 s.ts per stuk en dus iets méér dan een panne of pluche.

Naast al die wisselende kosten, moest dan ook de dubbele verpakking worden betaald zoals bij een forfaitaire verkoop en de 17 s.ts voor het officiële administratieve luik van "*plomb et acquit*". Op het totaal van al die kosten samen met de aankoopprijs van de stoffen rekende Miné dan zijn 2 % winst. Voor wat blicourts betreft, moest hij daarvan nog zijn "aankopers" betalen <sup>139</sup>. Afgaande op de facturen, kreeg Miné zelf van de panne- of pluchefabrikant om en bij de vier ellen cadeau plus soms nog een extraatje wanneer er ergens een foutje werd opgemerkt. Die korting rekende hij integraal door. Wat Bethune

---

<sup>138</sup> Miné I.C. 340.1.15 dd 2.12.1759.

<sup>139</sup> Miné IC 341.1.8 dd 10.9.1762.

dan als bonus ving, hing een beetje af van de mate waarin de stoffen krompen tijdens het verven, maar ging toch meestal in de richting van een tweetal ellen.

Betalen deed Bethune veelal met wissels op Paris, soms op Amiens, Cambrai en Beauvais, of met traites als hij tegoeden had van de een of andere relatie in Amiens. Desgevallend vroeg hij Maillart om saldi te bezorgen. Van zodra Miné aankocht op commissie gebeurden die betalingen op voorhand. Voordien bij ontvangst van factuur, wat in de praktijk neerkwam op contant. Ondanks de commissie-regeling en een relatie die het puur zakelijke toch enigszins oversteeg, liepen de bestellingen van Bethune in de jaren 1760 stelselmatig terug, tot frustratie van Miné die aanvankelijk nog dacht dat het een kwestie van verloren vertrouwen in hém was <sup>140</sup>. Zes maanden later verzuchtte hij dat ze in Amiens sinds 1755 niks anders hadden gekend dan onafgebroken miserie in de handel en met betalingen. Nu de oorlog voorbij was, hoopte hij op snelle beterschap <sup>141</sup>. Maar zelf zette hij ook zijn aankopen in linnen stop bij Bethune vanaf 1766, waardoor hij niet meer op de hoogte was van diens wedervaren, en zo doende op 11 augustus 1768, gebruik makend van een aanbeveling van een linnenhandelaar in Torino, in een laatste brief vroeg wát nu eigenlijk de reden was waarom Bethune niet meer bij hem bestelde.

#### 9.2.1.7 Eloy Quignon in Amiens<sup>142</sup>

Onder de stoffenhandelaars in Amiens waarmee Bethune correspondeerde, waren een aantal met elkaar verwant. Eloy Quignon, evenals de broers Mimerel waren "*cousins*" van Veuve Patte, die onder de naam "Veuve Patte & Fils" linnen verhandelde in Amiens : een zaak die ze van Eloy's schoonzus overnam in 1755. Wie die schoonzus was, weet ik niet, en evenmin is duidelijk of ze dan verre dan wel volle neven en nichten waren. Nicolas Quignon die hieronder aan bod komt, behoorde tot een jongere generatie en was een zoon van een broer van Eloy. Verder valt op te merken dat Eloy overstapte van zelfstandige handelaar naar vennootschapsverband waarbinnen de associaties voortdurend wijzigden : tot 1753 tekende hij in eigen naam, van '54 tot '56 "Eloy Quignon & cie". In 1757-1758 werd het "Eloy Quignon & J. Degand", wellicht een associatie met zijn schoonzoon. Toen na twee jaar stilzwijgen de correspondentie herpakte in 1761 was de firma-naam opnieuw veranderd in "Eloy Quignon, Père & Fils & J. Degand" en vanaf 1762 viel "& J. Degand" uit de benaming weg. Bij gebrek aan al dan niet gedrukte rondzendbrieven blijven de motieven hiervoor onbekend.

---

<sup>140</sup> Miné I.C. 341.1.8 dd 23.5.1762.

<sup>141</sup> Miné IC 341.1.8 dd 13.11.1762.

<sup>142</sup> Eloy Quignon : I.C. 340.1.10 en 341.1.11, U.C. 33.2 en 33.3.

Hoewel Bethune in navolging van Van Dale twintig jaar lang met deze man correspondeerde, leverde hij al bij al slechts 93 stukken gedurende die periode. Dit moet enigszins worden genuanceerd omdat het gros van zijn leveringen (= 69 stukken) plaatsvond van 1750 tot en met 1756, maar daarmee bleef hij toch nog een kleine speler voor Bethune op die markt. Omgekeerd gold hetzelfde, want hoewel hij soms wat linnen bestelde bij Bethune, was dat verre van een constante en ging het steeds om kleine hoeveelheden, bovendien vaak voor eigen verbruik.

De lauwe voorkeur van Bethune voor Eloy had alles te maken met diens ontevredenheid over de leveringen van pannes en pluches : die waren z.i. altijd té duur voor de geleverde kwaliteit. Voor de weinige goederen die hij binnen kreeg vroeg hij dan ook geregeld korting tot op niveau van Quignons confraters. Eloy probeerde mits uitgebreide prijsopgaves de schommelingen op de markt te verantwoorden, en hoewel hij zijn winst van 3 % eind 1754 naar 2 % in september 1756 liet zakken <sup>143</sup>, zette Bethune zijn bestellingen stop vanaf dat moment. Enkel begin 1757 deed hij nogmaals een poging "om de correspondentie te onderhouden", maar zonder geleverd te worden. Kwalitatief beter én tegen zijn limietprijzen was voortaan immers een *conditio sine qua non*, waaraan Eloy niet kon voldoen.

Quignon snapte naar eigen zeggen immers niet hoe men Bethune aan zijn opgegeven minimumprijzen kón leveren, want de stoffen kostten nu eenmaal ongeverfd wat ze kostten, en daar moesten dan het verven en appreteren nog worden bijgevoegd. Bethune hield voet bij stuk en stelde dat het een artikel "*entièrement gâté*" was, dat in Kortrijk verkocht werd aan de prijs waaraan Quignon ze aanbood, waardoor er niks meer op te verdienen viel. Bovendien was de vraag naar die stoffen eerder klein <sup>144</sup>. Eloy had echter wel door dat het onder andere zijn neef Nicolas was, die onder zijn duiven schoot. Reeds op 16 december 1754 bekloeg hij zich dat Nicolas hem had verteld dat Bethune voortaan liever bij hém kocht, terwijl Eloy betere kwaliteit kon leveren. Die jongen was erg ondankbaar, vond hij, na alles wat hij voor hem had gedaan.

De pluches gingen met een "*acquit à caution*" naar Lille : met name de gebroeders De Ronquier in de jaren 1740, en in de jaren 1750 aanvankelijk Frémaut, nadien doorgaans Falligan l'Ainé. Bethune betaalde de goederen min of meer contant, met wissels op Paris en waar mogelijk op Amiens. Hoe één en ander in zijn werk ging is niet duidelijk wegens het ontbreken van gegevens, maar feit is dat Bethune zélf opnieuw contact opnam in de loop van 1761. Eloy antwoordde dat hij bereid was de correspondentie te hernemen en stuurde prijzen en stalen. De prijzen van de pannes ciselées waren laag geweest tot eind

---

<sup>143</sup> E. Quignon : I.C. 340.1.10 dd 16.12.1754 en 2.9.1756.

<sup>144</sup> E. Quignon IC 340.1.10 en UC 33.3 : brieven van de jaren 1757-'58.



1761 wegens de luwte in de handel. Maar sinds de oorlogsverklaring van Engeland aan Spanje, kochten de Spanjaarden nu massaal kamelotten, calmandes en andere fabricaten in Amiens ipv in Engeland, waardoor er een algehele prijsstijging van 7,5 % was gevolgd. Bovendien waren er moeilijkheden met leveringen van geitenhaar uit de Levant, waardoor ze ook aan die kant een prijsstijging verwachtten binnen de drie maanden van 25 %<sup>145</sup>. Desalniettemin volgde er één bestelling van Bethune, welke Eloy leverde aan netto-prijzen plus kosten, tegen een provisie van 3 %<sup>146</sup>. Bethune viel als naar gewoonte over de dure prijs van de goederen, maar was vooral verbolgen over de 3 % commissie<sup>147</sup>.

Uit de enkele brieven die nog volgden in '62 en '63 blijkt dat Eloy voorstelde het beetje linnen dat hij elk jaar kon gebruiken bij voorkeur bij Bethune aan te kopen in ruil voor bestellingen pannes. Hij voegde er meteen een bestelling van 8 stukken linnen aan toe. Bethune antwoordde hem prompt dat hij géén trijp meer schikte te kopen aan 3 % provisie, zonder noemenswaardige ándere voordelen als een grotere ellenbonus of betere kwaliteit, en dat nog enkel zou overwegen aan 2 %. Waarop Quignon zijn linnenbestelling annuleerde met de smoes dat de klant zijn orders had afgezegd. Hij liet in augustus nog eens voorzichtig weten dat de nu duurdere ciselés weldra zouden dalen wegens geldschaarste in Amiens, bevestigde de goedkopere prijzen in oktober en verklaarde zich tenslotte zelfs bereid te leveren tegen 2 % commissie<sup>148</sup>, maar Bethune werkte tegen dan nog enkel met Miné.

#### 9.2.1.8 Nicolas Quignon in Amiens<sup>149</sup>

Een volle neef van Eloy Quignon, Nicolas genaamd, manoeuvreerde zich binnen in Bethunes leveranciersbestand, en voorzag hem van allerhande weetjes, waardoor deze terecht kon stellen naar zijn andere leveranciers toe dat hij perfect op de hoogte was van de situatie op de stoffenmarkt in Amiens. Of het nu om de hoge kostprijs van geitenhaar uit de Levant ging, die van wol, die van indigo of die van pluche in het algemeen wegens grote bestellingen uit Spanje<sup>150</sup>: Bethune wist ervan. Nicolas signaleerde ook dat er 400 pluche-arbeiders werkloos en reeds tien à twaalf bankroet waren<sup>151</sup> of dat er crisis heerste in de ciselés. Sinds de vrede in Spanje kwamen er immers grote orders binnen uit Spanje voor goedkope, gemene effen pluches, waardoor reeds 300 ciselé-getouwen overgeschakeld waren op het maken van effen pluches. Zodoende waren in

---

<sup>145</sup> E. Quignon IC 341.1.11 dd 23.1.1762.

<sup>146</sup> E. Quignon Factuur dd 25.2.1762.

<sup>147</sup> E. Quignon UC 33.3 dd 6.5.1762.

<sup>148</sup> E. Quignon IC 341.1.11 dd 14.11.1763.

<sup>149</sup> Nicolas Quignon : I.C. 340.1.17 en 341.1.12, U.C. 33.2.

<sup>150</sup> N. Quignon : IC 340.1.17 dd 9.7.1754, 20.10.1758, 31.3 en 28.6.1759 (prijs geitenhaar) - idem dd 25.9.1754 (prijs wol) - idem dd 24.10.1754 (prijs indigo) - idem dd 25.9.1754 en 30.8.1758 (duurte door Spaanse vraag).

<sup>151</sup> N. Quignon : I.C. 340.1.17 dd 5.2.1754.

boetieken van veertig getouwen er nog hooguit tien à twaalf bezig met het vervaardigen van ciselés. Door die schaarste stegen de prijzen en Nicolas verwachtte dat ze zouden oplopen tot 65 s.ts en méér, zijnde de prijzen die golden in de jaren 1749 à '51 <sup>152</sup>. Die info was dan wel bedoeld om de duurte van zijn aanbod te verdedigen, maar dit terzijde.

Na een brief, geadresseerd aan Van Dale in 1753, waarin Nicolas liet weten dat de prijzen van de manufacturen van Amiens waren gezakt, startte Bethune deze correspondentie op met een proefbestelling van negen stukken. Hoewel hij opmerkte dat Quignon méér leverde dan besteld én bovendien minder ellenbonus gaf dan anderen - een euvel waarvoor hij korting eiste, doch iets waar Nicolas niet op inging - volgde er nog een bestelling van tien stukken, die Bethune veel te grof vond voor hun prijs. Gedurende de rest van 1754 en ook in 1755-1756 bleef Quignon geregeld prijslijsten sturen en zijn diensten aanbieden, maar bestellingen van Bethune kreeg hij niet meer. Die vond de leveringen van Nicolas véél te duur, diens winstmarges van nauwelijks 2,5 % te hoog <sup>153</sup>, leveringen aan oude prijs ondanks prijsstijgingen onvoldoende, en voelde zich miskend omdat Quignon niet inging op zijn aan klachten gelinkte korting-eisen. Pas wanneer Nicolas hem liet weten dat de ciselés tot 60 s.ts per Franse el waren gedaald, halfweg 1757, bestelde Bethune nog eens zes stukken. Nu vond hij ze te licht, waardoor de bestellingen weer werden stopgezet.

Vanaf april 1758 tot eind 1759 kwam een drukkere briefwisseling op gang, die gepaard ging met leveringen van Quignon tegen commissie. Waarom dat zo was en welke afspraken er dienaangaande werden gemaakt is door het ontbreken van geschreven nota's daarrond niet bekend. Waar Nicolas in totaal zo'n 124 stukken leverde op zeven jaar tijd, werd het gros daarvan (=94 stukken) aangekocht - doorgaans met door Bethune voorgeschoten fondsen - op minder dan achttien maanden tijd. Als we het aantal stukken dat Nicolas leverde gedurende deze periode vergelijken met het aantal bij álle andere leveranciers uit Amiens, begrijpen we onmiddellijk waar het paard gebonden lag : hij leverde op dat moment duidelijk beneden koers. En dat dit niet helemaal kosjer was, blijkt uit zijn vraag hem niet te vernoemen als leverancier van ciselés aan 60 s.ts bij zijn oom Eloy

<sup>154</sup>.

De aankopen werden verrekend aan nettoprijzen, vermeerderd met alle kosten van verven, appretage, verloding, verpakking en borgbrief, en geleverd tegen een provisie van 2,5 %. Bethune vond dit uiteraard exorbitant en stelde dat niet alleen Quignons collega's werkten aan 2 %, maar dat hij dat zelf óók deed voor linnenleveringen. Nicolas weigerde

---

<sup>152</sup> N. Quignon : I.C. 340.1.17 dd 30.8.1758.

<sup>153</sup> N. Quignon : IC 340.1.17 dd 16.4.1754 en 16.10.1755.

<sup>154</sup> N. Quignon : I.C. 340.1.17 dd 31.10.1757.

dit echter te aanvaarden, want aan 2,5 % hield hij veelal géén 2 % over, gezien hij de stoffen moest kopen met klinkende munt. Bovendien, zo legde hij uit, kwamen diegenen die goedkoper (zoals aan 1,75 %) werkten uiteindelijk vaak duurder uit omdat ze netto duurder aankochten. Bethune moest maar eens informeren bij Van Beveren in Kortrijk, want die had dat onlangs nog ondervonden <sup>155</sup>.

Bethune legde zich node bij de situatie neer, maar vond het welletjes toen hij eind '59, in de periode dat het tevéél aan wissels op Paris in Amiens voor liquiditeitsproblemen zorgde, op jaarbasis 5 % interest rekende op Bethunes remises wanneer die noodgedwongen én op verzoek van Quignon met wissels op Holland mét usances betaalde in plaats van contant. Quignon stelde dat hij, bij zo'n magere commissie, toch geen geld kon voorschieten bij contante aankopen ? Bij betalingen op termijn moesten die stoffen immers 1.6 s.ts à 2 s.ts duurder worden betaald. Bethune moest zelf weten of hij wilde betalen op termijn, maar dan moest hij worden vergoed voor het voorschieten van de fondsen. Terloops gaf hij de raad pluche laine en ciselés enkel contant te laten aankopen. De effen pannes, dát kon wel op termijn van drie tot twaalf maanden, maar dan met dien verstande dat ze verkocht werden proportioneel tot de krediettermijn. In aankoop schilde dat vlug 6 à 8 %. Tegelijk kloeg Bethune ook onterecht over de verfkosten, zo stelde hij, want ook daarin recupereerde hij enkel wat hij voorschoot aan fondsen. Die mannen moesten hém vaak twee jaar werk voor voorgeschoten geld <sup>156</sup>, waaruit Bethune tussen de lijnen mocht lezen dat hij dus weinig recht van spreken had.

Inmiddels was Bethune echter reeds vaak mistevreden geweest, omdat de ontvangen stukken te grof en te lelijk of gemeen waren voor hun prijs, of omdat Quignon niet op voorhand had laten weten dat hij de opgegeven minimumprijzen zou overschrijden. Het bijkomende winstbejag van Nicolas deed daarom de deur dicht, ondanks de meldingen gedurende het daaropvolgende jaar van steeds goedkopere prijzen op de markt, en een ultieme poging in november 1764 om zijn diensten aan te bieden tegen toen geldende "gemodereerde prijzen". Een en ander had te zien met de financiële crisis waarin heel Frankrijk, maar Amiens in het bijzonder, in de late jaren vijftig was beland, en waardoor er een nooit geziene geldschaarste heerste. Zaken doen kon nog enkel tegen klinkende munt én contant, en voor dat broodnodige geld werkten de minder bemiddelde fabrikanten steeds goedkoper <sup>157</sup>. Nadat er drie grote faillissementen te betreuren waren in het voorjaar van 1760, zakten de prijzen verder in mekaar <sup>158</sup>. Ondertussen had Bethune

---

<sup>155</sup> N. Quignon IC 340.1.17 dd 30.8.1758.

<sup>156</sup> N. Quignon IC 340.1.17 dd 4.11.1759.

<sup>157</sup> N. Quignon IC 340.1.17 dd 22.11 en 6.12.1759.

<sup>158</sup> cfr. prijzenlijsten IC 341.1.12 dd 17.5 en 26.8.1760.

het teveel van zijn vooruitbetalingen echter teruggetrokken <sup>159</sup> en daarmee was voor hem de kous Nicolas Quignon áf.

#### 9.2.1.9 De Bergopsom-contacten in Beauvais<sup>160</sup>

Met de groeten van Nicolas Quignon, Amiens, schreef Bethune op 14 oktober 1758 naar twee huizen in Beauvais, met de vraag hem stalen te bezorgen van hun Bergopzooms, mét hun kostprijzen. Enkele dagen later ontving hij het gevraagde van zowel Cornu Frères als François Renault. Hoewel Cornu's prijzen zeker niet duurder waren, boezemde de aanpak van Renault – met méér gedetailleerde uitleg, iets méér kleurstalen en de vermelding dat hij het niet nodig vond informatie over Bethune te vragen aan Cannet Damerval, gezien "*votre reputation est trop bien etablie*" – hem blijkbaar meer vertrouwen in, want hij bestelde drie stukken bij die firma op proef, evenwel met de vraag ze aan een lagere prijs te laten. Renault mocht ze naar Nicolas Quignon sturen en moest een acquit nemen op Kortrijk om rechten te vermijden. Renault verzond ze echter naar ene Nicolas in Amiens, zonder acquit op Kortrijk, die ze doorzond naar Fremaut in Lille. Daardoor werden er niet alleen overtollige rechten betaald in Amiens maar ook extra vervoer- en andere kosten in Lille.

Bovendien vond Bethune bij ontvangst van de goederen een stuk te licht en erg grof. Hoewel de factuur 270 Lb.ts bedroeg stuurde hij een traite op Eloy Quignon van 260 Lb.ts en rekende erop dat dit volstond voor saldo, gezien hij contant betaalde en z.i. recht had op een discount voor de valse kosten <sup>161</sup>. Renault vond die afgehouden korting compleet onterecht want had zijn best gedaan, stelde hij, en onmiddellijk zijn nauwste prijs voor contante betaling uitgespeeld, maar legde zich blijkbaar wel bij de voldongen feiten neer. Hij gaf één el bonus per stuk van 22 à 23 Franse ellen lang, en rekende verder enkel 2.5 Lb.ts voor een toile en verpakking <sup>162</sup>.

#### 9.2.1.10 Van Robais & neveu in Abbeville<sup>163</sup>

Hoewel er wel méér soorten stoffen werden geweven in Abbeville, beschikte de stad over één wereldbepaalde manufactuur, nl deze van de familie Van Robais. Ze was opgestart in 1665 door één van de voorvaderen, nl Josse Vanrobais, een Hollandse handelaar die van de koning de nodige patentbrieven wist te bekomen voor het vervaardigen van lakens die deze van Holland en Engeland perfect imiteerden. Om de vijftien jaar was het

---

<sup>159</sup> N. Quignon UC 33.2 dd 24.11.1759.

<sup>160</sup> Cornu Frères : IC 340.2.28 en UC 33.2 – Renault F : IC 340.2.29 en UC 33.2.

<sup>161</sup> Renault F. : UC dd 33.2 dd 17.11.1758.

<sup>162</sup> Renault F : IC dd 26.10 en 22.11.1758.

<sup>163</sup> Enkel één factuur dd 25.5.1747 in C.31.4.2.

privilege sindsdien bevestigd geworden, inmiddels ten gunste van de kinderen en kleinkinderen, desgevallend een broer of neef, maar dus steeds een Vanrobais. De fabriek beschikte ondertussen over meer dan honderd getouwen en verschaftte werk aan 1500 spinsters en nog eens zoveel wevers, scheerders, volders, ververs en appreteurs. Savary schatte in zijn introductie "*Etat général de commerce*" dat ze een omzet draaide van om en bij de 500.000 Lb.ts per jaar <sup>164</sup> (SAVARY, 1748 : I, 15).

Bij gebrek aan correspondentie blijft het gissen waarom Van Dale éénmalig een bestelling van zes stukken "gekleurde lakens" deed bij deze firma en waarom het daarbij bleef. De factuur werd immers volledig én contant betaald met onmiddellijk inbare wissels op Reims en Paris, één maand na factuurdatum, evenwel met 20 s.ts korting per Franse el op de verkoopprijs van 20 Lb.ts per Franse el voor zes maanden krediet. Het duurde echter twee jaar vooraleer Bethune het onaanzienlijk teveel van zijn remises door middel van wisseltjes op Lille en Kortrijk terugkreeg.

### 9.2.2 Champagne

Deze regio, die in de loop van de vorige twee eeuwen wereldfaam genereerde door haar excellente wijnen, was in de 18<sup>e</sup> eeuw nóg vermaarder voor haar textielproducten. Wat de vervaardiging betreft van stoffen in zuivere kamwol of in een mengeling van kam- en kaardwol, kwam Champagne op de derde plaats na Picardië en Vlaanderen (DUPIN, 1854 : 191). Dankzij de vier "Faires" die in de stad Reims werden gehouden, werden de stoffen verkocht aan het buitenland, waaronder vooral Vlaanderen, Luik, Frankrijk zelf en de mediterrane landen gretige afnemers waren. Twee productiecentra zetten de toon : Reims, gespecialiseerd in deels kamwollen stoffen, en Sedan, grote specialist in superfijne kaardwollen lakens op z'n Hollands. In tegenstelling tot Sedan, waar slechts verschillende kwaliteitsniveaus van fijn laken werden geweven, maakten de verschillende fabrieken van wollen en deels wollen, deels zijden stoffen in Reims en omgeving een uitgebreid gamma specialiteiten : etamines, dauphines, drogetten, perpetuanen, imperiales, buratten, serges, marocs en ook enkele flanellen (HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 320-323 en SAVARY, 1748 : I. 21-22). De kwaliteit ervan werd doorgaans hoog ingeschat, hoewel kenners toegaven dat de Engelse tegenhangers toch nog beter waren (FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 171).

Dankzij de Franse socio-historica en demografe A. Fauve-Chamoux is de situatie er in de tijd die ons aanbelangt goed gedocumenteerd. Zij toont aan hoe in de periode 1740-1765

---

<sup>164</sup> = 272.222 Fl ct.

de veranderingen die zich voordeden in de Europese textielsector en de verkeerde reactie hierop vanwege de Franse overheid, de stoffenproductie in meerdere regio's van Frankrijk, maar in het Reimse in het bijzonder, in een steeds omvangrijker fatale crisis stortten. De thuisnijverheid in de zelfstandige familieateliers in de stad en op het platteland probeerde de nieuwmodische Engelse voorbeelden te volgen, maar mistte vaak de nodige nieuwe technieken. De concurrentie onderling was moordend en werd ten top gedreven door overdreven reglementeringen binnen het ambacht die sinds de 17<sup>e</sup> eeuw begonnen waren, maar sindsdien tot in het ridicule waren doorgedreven <sup>165</sup>. Daarbovenop mislukten zowel Colberts restrictieve economische politiek als uiteindelijk ook de te late pogingen van Jacques Necker om de handel wat meer te liberaliseren.

Ten gevolge daarvan trokken meer en meer werkloze textielarbeiders vanuit hun rurale families naar de "ateliers" in de stad, waar ze met velen tegelijk werden tewerkgesteld tegen een karig loon. Zo was de textielproductie in deze stad tegen 1746 reeds voor 40 % georganiseerd in ateliers met minstens vijf wevers. Niet dat de sector dankzij deze productieconcentratie heropbloede, want volgens de beschikbare cijfers zakte het aantal getouwen (in de stad en op het platteland samen) van zo'n 4000 in 1741 naar minder dan 3000 in 1764 : een cijfer dat daarna zowat gelijk bleef tot 1787. Enkel de kapitaalkrachtiger weverfamilies of stoffenhandelaars die als ondernemers ateliers openstelden en de stukken textiel slechts betaalden wanneer ze volgens de kwaliteitseisen en maten waren gemaakt nádat ze waren verkocht, werden er tot nader order beter van. Niet de tien of meer mensen die per getouw in de voorbereidende, vervaardigende of afwerkende textielindustrie een boterham zochten te verdienen.

Er werden mid 18<sup>e</sup> eeuw nochtans zware inspanningen geleverd om een zijdeproductie op gang te trekken en zo de crisis te bedwingen, maar die gingen tenonder aan het succes van Lyon op dat vlak. Aan mechanisatie of overschakelen op katoen werd niet gedacht. En zelfs de poging om de linnenweverij af te bouwen ten gunste van die van (duurdere) wollen stoffen bleek finaal een verkeerde gok. Tegen het einde van de eeuw was het dan ook afgelopen met de textielindustrie in Reims (FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 167-173 en 183). Oudere bronnen waren minder pessimistisch. Dupin bijvoorbeeld vergeleek diverse voorhanden zijnde cijfers van omzetten binnen de sector in de periode 1760 tot 1808, zag daarin aanzienlijke schommelingen maar beschouwde het finale resultaat als "stationnair", waarna de industrie er weer spectaculair op vooruitging, dankzij de overschakeling op merinoswol (DUPIN, 1854 : 192 en 194). Het waren alvast niet de minimale bestellingen van Bethune die de zieltogende industrie ter plekke zouden red-

---

<sup>165</sup> Het belachelijke van die over-regulatie bij de fabricatie van manufactures werd goed aangetoond door J.M.ROLAND DE LA PLATIERE, 1780 : 361 (camelots) 369-372 (etamines e.a.)

den. Hij kocht er slechts een kleine hoeveelheid stoffen bij Nicolas Hurtault, en nadien bij diens zonen of bij J. Bte Dusautoy.

Sedan schreef een ander verhaal, vermits het niveau van topjaar 1789 na een dipje tijdens de Franse Revolutiejaren tegen 1803 opnieuw werd bereikt (GAYOT, 1998 : 422). De verschillende soorten laken werden er geweven in twee types van manufactures. De meeste kwamen uit de zogenaamde "*Manufactures des Marchands Privilégiés*", fabrieken van rijke Parijse handelaars die van Colbert patent hadden verkregen voor het oprichten van een lakennijverheid in Sedan. Zij stelden 40 tot 70 getouwen ter beschikking die werk verschaften, in en rond de productie, aan wel twintig mensen per getouw. Samen maakten ze jaarlijks meer dan 3500 stukken fijn laken midden 18<sup>e</sup> eeuw, quasi allemaal zwarte, die internationale faam genoten. Daarnaast waren er nog een 30-tal "*Maîtres drapiers*" in de stad die gewone lakens afleverden, en een 15-tal "*Maîtres sergers*" die meer dan 90 getouwen lieten werken, waarop in een doorsneejaar meer dan 9000 stukken werden vervaardigd : brede serges die werden gebruikt voor soldatenkledij, serges drapées, serges à deux étaims, serges façon de Londres... (SAVARY, 1748 : I, 23).

De opgang van de "*draperie de Sedan*" was vooral dankzij de goedgerunde koninklijke manufactures spectaculair : in hun kielzog namen de aantallen vervaardigde stukken toe van 3265 in 1716 tot 20.000 in 1789, terwijl het zakencijfer er in diezelfde periode steeg van één tot dertien miljoen Lb.ts, meer bepaald tegen een ritme van 6 % per jaar tussen 1750 en 1789. Tegen het einde van het Ancien Regime nam ze een derde van de waarde van de hele Franse productie van fijne lakens voor haar rekening (GAYOT, 1998 : 14, 316-317). Bethune kocht nochtans nauwelijks sedans, en wanneer hij dat deed, dan wendde hij zich tot J.A. Poupart & cie, één van de belangrijkste "*manufactures des Marchands privilégiés*" naast de Dijonval van de fameuze Paignon.

#### 9.2.2.1 Nicolas Hurtault in Reims<sup>166</sup>

Toen J.Bte Bethune zeventien jaar oud was, stuurde zijn voogd André Bonnier hem in juli 1739 in de leer bij een vriend van hem, Nicolas Hurtault, handelaar in wijn en (vooral) linnen stoffen in Reims. Bethune zou bij hem op pension gedurende zeven jaar het handelsvak leren tot de afronding daarvan in mei 1746 én er zijn voorliefde voor en grondige kennis van linnen ontwikkelen. Hij liep er stage samen met twee jeugdvrienden uit Lille, Dehem en Aubry, waarvan deze laatste nog lange tijd als "*commis*" bij vader Nicolas en nadien de zonen Hurtault zou blijven werken <sup>167</sup>. Even overwoog hij zelfs te

---

<sup>166</sup> Nicolas Hurtault – Reims : IC 340.11.10, UC 33.2 en 33.3.

<sup>167</sup> Albert Aubry is waarschijnlijk te vereenzelvigen met de mysterieuze Mr. Albert die steeds samen met zoon Guillaume Hurtault linnen ging inkopen bij Bethune in Kortrijk.

huwen met Marguerite, een dochter Hurtault, maar dat ging niet door, wellicht omdat zij het niet zag zitten naar het verre Lille te verhuizen, waar Bethune zich aanvankelijk zelfstandig wenste te vestigen. Nicolas leverde niet enkel wollen stoffen, fabricaten van Reims, maar ook veel wijn uit eigen "crû" en dit tot wanneer hij zijn zaak overliet aan zijn zonen in 1757 (DE BETHUNE, 2005 : 147-150 en 326-327). Omgekeerd kocht hij jaarlijks een tweetal assortimenten linnen bij Bethune.

De wollen stoffen welke hij leverde – 98 stukken gedurende zeven jaren tot aan het overlaten van de zaak aan de zonen Hurtault : vooral marocs, maar ook dauphines, etamines en siamoises – verkocht hij aan Bethune tegen commissieloon, want het was in feite zijn corebusiness niet. Hoewel hij dat volgens facturen van '53 en '55 steeds aan 2,5 % provisie deed, begon Bethune daarop te reageren vanaf 13 maart 1756. Hij was "verwonderd", stelde hij, dat Hurtault 2,5 % commissie rekende, terwijl Bethune van zijn kant slechts 2 % rekende. Vooral omdat er zo weinig te verdienen viel op "dit artikel", zijnde marocs. Zó kennen we Bethune inmiddels, maar hier moet wel worden aan toegevoegd dat het deze keer niet Bethune was die over winstmarges begon.

Hurtault zelf had zich reeds eind 1752 beklagd over de toegenomen winstmarges die Bethune en zijn collega's op linnen namen, waardoor hij het stilaan interessanter begon te vinden om zijn geld te laten opbrengen in plaats van nog verder handel te drijven. Hij verdiende nog nauwelijks 5 % op de goederen van Bethune, schreef hij, terwijl hij veertien à vijftien maanden moest wachten op zijn centen. En op 15 mei 1755 vermeldde hij dat Bethune verkocht met winst, terwijl hij het moest stellen met een commissie van 2,5 %. Het was dus voortdurend kwestie iets extra te verdienen náást de feitelijke verkoop, en dit kon hij realiseren via zijn betalingen gezien het meestal Hurtault was die Bethune moest betalen en niet andersom. Vandaar dat Hurtault bij zijn betalingen met wissels of bij toestemmingen om op hem te trekken, steeds eiste deze te negotiëren aan de voordeligste koers. Een half procentje winst op een wisselkoers maakte vaak reeds een heel verschil. Daarom ging hij ook niet in op het verzoek van Bethune en bleef leveren tegen 2,5 % commissie.

Klachten van Bethune waren er omzeggens niet, behalve één opmerking dat hij de kleuren niet goed vond <sup>168</sup> of wanneer er iets fout ging. Zo interpreteerde Hurtault een bestelling etamines verkeerd en stuurde teveel gekleurde en te weinig witte, die Bethune had bestemd om te worden geverfd in Vlaanderen <sup>169</sup>. Eind 1753 kreeg Bethune twee stukken maroc met hetzelfde nummer. Bleek dat het ene stuk "in strepen" (F. : "*barré*") uit de ververij was binnengekomen. Hurtault had het daarom laten herverven in het

---

<sup>168</sup> N. Hurtault UC 33.2 dd 10.5.1752.

<sup>169</sup> N. Hurtault UC 33.2 dd 31.4.1751.



zwart en een nieuw stuk bijgevoegd. Normaal gezien zou hij het verprutste stuk hebben laten terugnemen door de arbeider in kwestie, maar dat ging niet omdat die ondertussen failliet was <sup>170</sup>.

De bestelde stoffen werden met een lokale voerman naar Lille getransporteerd, per adres Falligan l'Ayné. Aan de berekening van de basisprijzen valt kop noch staart te krijgen, omdat hij een vrij arbitrair systeem hanteerde voor het toekennen van ellenbonussen. Die bonus varieerde van minder dan één Franse el tot zés ellen, en dit niet ten overstaan van het aantal gewezen ellen, maar ten overstaan van de lengte van de stof ná *appretage*. Bij levering van *siamoises* in juli 1755 rekende hij enkel een niet-gedetailleerd bedrag van 2.13 Lb.ts kosten voor het verpakken in twee ellen terug te sturen *toile*, stro, koorden, de opmaak van het pak, de *acquit*, de "visite" annex controle en het loden van het pak. Bij de basisprijs van marocs en dauphines echter, kwam nog een ganse resem nabehandelingkosten : "*coultagé*" aan 3 s.ts per stuk, waarvan ik niet weet wat dat juist inhield, "*époutissage des deux côtés*" (=uitpluizen) à 6 s.ts per stuk, "*foulage, apprest et # huilage*" à 3.3 Lb.ts per stuk <sup>171</sup>, verven aan 4.10 Lb.ts per stuk, desgevallend "*bruissage*" (=doorstomen) van een geveerd stuk maroc à 15 s.ts of "*blanchissage*" (=al dan niet blekend wassen) van een stuk witte maroc of dauphine "*à fleur*" à 2.10 Lb.ts, vouwen en oprollen aan 6 s.ts per stuk, controle en loding aan 2 s.ts per stuk. Waarna ze nog moesten worden verpakt en verzonden : tussen een "*double plateau*" à 16 s.ts, beschermd door een "*double emballage*" van enkele ellen *toile* à 20 s.ts per el, het opmaken van de baal met papier en koorden à 1 Lb.ts of duurder met stro en zwaardere koorden à 2.14 Lb.ts, voorzien van een geleideborgbrief, en met kosten van *visite*, loding, naar de douane brengen en terugbrengen, samen goed voor 1.4 Lb.ts. En daarbovenop kwam dan de 2,5 % commissieloon, berekend op de totaliteit.

### 9.2.2.2 Les Frères Hurtault in Reims<sup>172</sup>

In 1757 namen de broers Guillaume en Paul Hurtault de stoffenhandel van hun vader over onder de firmanaam "les Frères Hurtault". Zij leverden tot eind 1766 mondjesmaat Reimse stoffen aan Bethune, die op zijn beurt vooral zogenaamd "Hollands" (melkgebleekt)-linnen leverde tot 1771, het jaar waarin de sociëteit tussen de twee broers na onderlinge onenigheid werd ontbonden. Nadien kocht Guillaume nog wat linnen tot eind 1782, waarna de correspondentie, wellicht wegens stopzetting van het bedrijf, werd stopgezet.

---

<sup>170</sup> N.Hurtault IC 340.11.10 dd 12.11.1753.

<sup>171</sup> of enkel vollen + *apprêt* aan 52 s.ts "*à cause des basses eaux*" (factuur van 15.10.1753).

<sup>172</sup> Les Frères Hurtault – Reims : IC 340.11.9 en 341.14.23, UC 33.3 en 33.4.

Omdat zij slechts tien stukken leverden in 1758 en éénentwintig in 1759 en er dan jaren verliepen vóór een laatste bestelling van vijf stukken volgde in 1766, komt deze firma slechts aan een jaarlijks gemiddelde van een viertal stukken. Dit gemiddelde geeft een vertekend beeld van de situatie, want gedurende die negen jaren bestelde Bethune aanvankelijk niets meer omdat hij, mede door de mindere verkoop ten gevolge van de oorlog, méér dan genoeg voorzien was van stoffen uit Reims <sup>173</sup>. Daarna verlegde hij doodgewoon zijn klandizie naar Dusautoy : ongetwijfeld omdat die goedkoper leverde. Toen deze laatste stopte met de verkoop van stoffen, keerde hij noodgedwongen, maar niet gehinderd door enige schaamte, als klant terug naar Hurtault.

De goederen werden verstuurd naar Falligan in Lille tegen een commissieloon van 2,5 %. De bijkomende afwerkingskosten waren exact dezelfde als bij vader Hurtault, behalve dat zij volgens de enige beschikbare factuur in het bestand dd 3 februari 1758 voor een *acquit à caution* en douanecontrole slechts 12 s.ts ipv 24 s.ts rekenden. Om de uitvoerrechten in Reims te vermijden, liet Bethune de stoffen versturen met een geleideborgbrief gedeclareerd voor Kortrijk, dus slechts in transit naar Lille. Dáár liet hij ze dan "afhalen" <sup>174</sup>. Helaas verschaft deze vermelding weinig inzicht in hóe de invoer vanuit Lille dan verder verliep.

Betalen deed Bethune niet, omdat de kosten van wat hij ontving steeds konden worden verrekend met wat hij zelf aan linnen zond. En klachten werden tot het minimum beperkt gezien hun nauwere dan zuiver zakelijke banden. Hooguit vermeldde hij dat de ontvangen marocs te licht en te gemeen waren, dat hij twee stukken méér ontvangen had dan gevraagd en de kleuren van een paar stukken niet mooi waren, of dat Hurtault duurdere stukken had gestuurd dan gevraagd <sup>175</sup>. Het toontje van Bethune bij de tweede klacht schoot hen daarbij in het verkeerde keelgat : ze hadden het beste uitgekozen wat er was zoals hun vader deed en stelden categoriek niet langer zaken te willen doen met Bethune <sup>176</sup>. Bethune suste dat ze niet zo "*piquet au vive*" moesten zijn, want dat hij door hun schuld verkopen rateerde doordat hij de goede kleuren miste <sup>177</sup>, waarna de handelsrelatie normaal verder ging zoals vermeld.

---

<sup>173</sup> Hurtault frères : UC 33.3 dd 9.12.1758 en 14.12.1759.

<sup>174</sup> Hurtault Frères UC 33.4 dd 17.12.1766.

<sup>175</sup> Hurtault Frères UC 33.3 dd 6.12.1757, 14.3.1758 en 14.12.1759.

<sup>176</sup> Hurtault Frères : IC 340.11.9 dd 12.4.1758.

<sup>177</sup> Hurtault Frères : UC 33.3 dd 18.4.1758.

### 9.2.2.3 J.Bte Dusautoy in Reims<sup>178</sup>

Jean-Baptiste Dusautoy was vermoedelijk een zoon van de "Veuve Dusautoit" welke Bethune zich nog herinnerde als een stoffenhandelaarster die, in de tijd dat hij zelf in Reims stage liep, zijden drogetten verkocht aan 4 Lb.ts en niet aan 4.10 Lb.ts zoals de broers Hurtault hem aanrekenden <sup>179</sup>. Hij werkte onder zijn eigen naam tot eind 1763, waarna hij zich eerst associeerde met een broer onder de naam "J.Bte Dusautoy Frères & cie" en een jaar later de firma nog uitbreidde met een nieuwe vennoot als "J. Bte Dusautoy Frères, Dubois & cie". Eind 1766 stootte deze firma de stoffenhandel af, gaf ze over aan Benoist Clicquot & cie, en beperkte zich voortaan tot de handel in wijn.

Hoewel hij reeds in 1759 voor het eerst een prijzenlijst met massa's informatie stuurde naar Bethune, met de vraag gebruik te maken van zijn diensten, betaalbaar op negen maanden of met 6 % korting voor contant, duurde het nog tot begin 1761 voor Bethune daarop inging. Op 15 oktober 1760 had deze gevraagd of Dusautoy voor hem met voorgeschoten cash geld enkele stoffen contant zou willen aankopen tegen een commissie-loon van 2 %. Een antwoord terzake van Dusautoy mankeert, maar volgens de gekopieerde facturen in de grootboeken haalde Bethune zijn slag thuis. Zo leverde Dusautoy 68 stukken in vijf jaar tijd. Het ging daarbij om gewone en Segoviaanse marocs, dauphines en etamines, zoals voordien bij de Hurtaults, maar aangevuld met enkele buratees. De verzending gebeurde naar Falligan l'Ainé in Lille, met acquit op Kortrijk.

Gezien zelfs wissels op termijn op Paris in Reims makkelijk konden worden geplaatst tegen paritaire koers, werden Bethunes aanbetalingen aanzien als contant geld <sup>180</sup>. Doorgaans liet Bethune het saldo dan afhalen bij Hyacinthe Catteau, een vriend van hem evenals van Hurtault, die echter alle transacties van hemzelf of voor derden met Bethune voor Hurtault verborgen wist te houden. Diezelfde discretie hanteerde ook Dusautoy zelf, die er in het algemeen een vrij professionele no-nonsense-houding op na hield : *"Je n'ay aucune relation avec Mr. Hurtault, et quand cela seroit je ne suis pas assés imprudent pour leur dire que vous m'avés honoré de vos ordres. J'ay pour principe de faire mes propres affaires uniquement sans les decouvrir aux autres, en je suis fort indifferent sur les leurs."* <sup>181</sup>

Bij gebrek aan uitgaande correspondentie is het onduidelijk of Bethune tevreden was van de leveringen. Dusautoy zelf reageerde enkel op 22 april 1761 na een opmerking van Bethune over de lichtheid van zijn eerste levering van Segoviaanse marocs. Hij had die speciaal uitgekozen, stelde hij, omdat hij bij ondervinding wist dat ververs vaak vlekken

---

<sup>178</sup> Dusautoy J.Bte – Reims : IC 340.11.6, 341.14.12, 341.14.13 en 341.14.14 en UC 33.2.

<sup>179</sup> Frères Hurtault – Reims : UC 33.3 dd 9.12.1758.

<sup>180</sup> Dusautoy : IC 341.14.14 dd 26.1.1761.

<sup>181</sup> Idem.

maakten op zwaardere soorten, en hij dat risico voor een proefbestelling niet wilde lopen. Hij gaf wel geregeld gedetailleerd nieuws over de prijssituatie op de markt, en stuurde desgevallend stalen. Prijsstijgingen op marocs en dauphines midden 1762 weet hij aan de hoge loonkosten door de schaarste aan arbeiders en enkele maanden later aan de duurte van de Spaanse wol en het kleine aanbod. Ook eind 1764 meldde hij een prijsstijging ten gevolge van gestegen wolprijzen.

#### 9.2.2.4 Pinchart Fils in Reims<sup>182</sup>

Zoon Pinchart, die in 1759 de linnenhandel van zijn vader overnam, stuurde Bethune éénmalig zestien Franse ellen "moirette"<sup>183</sup> op bestelling van diens vrouw. Vermoedelijk was dit een stuk stof voor eigen gebruik.

#### 9.2.2.5 J.A. Poupart & Cie in Sedan<sup>184</sup>

De "vriend" langs wie Dusautoy Bethune leerde kennen, was een belangrijke meneer in Sedan. Jean Abraham Poupart, "*manufacturier en draps*", calvinist, rijk en verwant met voorname families zoals de bankiers Cottin in Parijs, werd bovendien jonkheer geadeld in 1769. Zijn zoon André, geboren in 1752, zou het zelfs tot baron schoppen in de Napoleonistische tijd<sup>185</sup>. Onze J.A. Poupart, "*Seigneur de Neuflize*"<sup>186</sup>, geboren in 1714 als één van de kinderen van André Poupart l'ainé, eveneens "*marchand-drapier*" in Sedan én bankier in Parijs, runde één van de meest gereputeerde "*Manufactures Royales Privilegiées*" van het hele land, die in de periode die ons aanbelangt van het superfijne zwarte laken één van de paradepaardjes maakte van de Franse textielindustrie (GAYOT, 1998 : 335-339 en 352-355). Naar eigen zeggen had hij zelfs "*la manufacture la plus considérable de cette ville*"<sup>187</sup>. Iets wat niemand tegenspreekt, gezien hij bij momenten tot 150 getouwen liet draaien - waarop in 1765 bijvoorbeeld 1440 stukken werden gefabriceerd - (GAYOT, 1998 : 365). Hij bezat zijn eigen ververij en private volderijen en verkocht slechts eerste klasse stoffen aan relatief matige prijzen, met als doel - volgens de Memoires van André de Neuflize - "*l'attachement de ses correspondants, d'être préféré par eux dans leur propre intérêt et de se trouver ainsi en position de choisir parmi les plus considérables, les plus loyaux et les plus solides*" (GAYOT, 1998 : 337).

---

<sup>182</sup> Pinchart Fils – Reims : I.C. 341.14.24.

<sup>183</sup> Gemoireerd geglaceerde "tamise" of zwaardere etamine.

<sup>184</sup> Poupart J.A. & cie – Sedan : IC 340.11.22 en 341.14.35 en UC 33.2.

<sup>185</sup> Voor genealogische gegevens zie François AUBERT DE LA CHENAYE-DESBOIS & BADIER, "*Dictionnaire de la Noblesse française de A à Z jusqu'à la révolution*", 3<sup>e</sup> ed. 1863-1876, verschenen op DVD-rom 2007 en N. BATJIN, "*Histoire complète de la noblesse de France depuis 1789 jusque vers l'année 1862*", Paris 1862.

<sup>186</sup> Kleine gemeente ten ZW van Sedan.

<sup>187</sup> Poupart, Sedan, IC.341.14.35, dd. 2.2.1762.

**Figuur 35** Factuur van J.A. Poupart & cie, 31 juli 1758

1758 - 31 juillet  
 Monsieur Bethune de Courtray Doit  
 à J.A. Poupart & Cie de Sedan 1743-10  
 Payables à nous moi pour une pièce drap  
 Expédiée pour son compte en une balle  
 marquée JB. C. H. 511 - Bes 90 Lb. Duf  
 à L'adresse de Lambert Prévot et ses fils  
 N° 16909 1/2 drap Double noir 4/3 superfin  
 Pour 38 aul à 19-10 741-  
 Double emballage, toile, corde, plomb et passavant 2-10  
 743-10

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC.340.11.22 : Poupart J.A., Sedan, 31.7.1758.

Maar erg véél kocht Bethune dat fameuze laken niet. Hoewel er naast de superfijne zwarte ook allerlei andere kleuren beschikbaar waren in diverse maten en kwaliteiten, beperkte hij zich tot de aankoop van meestal één "drap double noir 4/3 superfin", twaalf stukken in totaal op zeventien jaar. Die stukken werden verstuurd naar Lambert PrévotEAU en nadien diens zonen Les Frères PrévotEAU in Reims, voor doorversturing naar Bethunes kozijn Falligan l'Ainé en nadien naar diens schoonzoon Théry-Falligan met een "passavant" <sup>188</sup>. De lakens van Sedan waren immers vrijgesteld van rechten in heel Frankrijk waardoor ze onbelast naar Lille konden vertrekken <sup>189</sup>. Het laken moest volgens Poupart uitvoerrechten betalen à rato van 40 s.ts (in 1758) of 35 s.ts (vanaf 1760) per 100 pond. Zo'n soort laken woog doorgaans 80 à 90 pond, naargelang de juiste lengte van het stuk. Op de totaliteit van de transport- en douanekosten is verder weinig zicht, bij gebrek aan facturen van Falligan. Maar naast de prijs van de stof, rekende Poupart zelf voor "emballage, toile, corde, plomb et passavant" nog 2.10 Lb.ts (in 1758), 4.10 Lb.ts (vanaf 1760) of 5 Lb.ts (vanaf 1766) (zie figuur 35).

De levering was betaalbaar op negen maand, maar Bethune liet daar nooit meer dan twee maanden overgaan, zodat hij maximaal korting voor prompt betaling kon aftrek-

<sup>188</sup> Zie hoofdstuk 7.5.

<sup>189</sup> N. Raulin, Sedan, IC. 341.14.36, dd. 17.10.1764.

ken. Deze vergezelde hij meestal van klachten over de kwaliteit, die volgens hem niet deugde, althans niet voor de gerekende prijs. Ze horen m.i. thuis in het vakje "klagers-mentaliteit" die Bethune er met het oog op kortingen-afluizen manipulatief op nahield, want behalve "te licht en erg droog" en de opmerking dat hij stukken van langer dan 24 Franse el "onhandelbaar" vond bleven die klachten zoals naar gewoonte nogal váág<sup>190</sup>. Poupart reageerde dan met de verzekering dat ze de meest perfecte kwaliteit en fijnte hadden gestuurd die beantwoordde aan Bethunes eis "*fort et bien corsé*" of dat het stuk 30 s.ts per Franse el méér waard was dan aangerekend<sup>191</sup>.

Aanvankelijk merkte hij nog op dat hij niet gewoon was klachten te krijgen, maar dat liet hij na een paar keer achterwege. Wel wees hij er geregeld op dat Bethune maar beter tevreden kon zijn over de gerekende prijs, omdat die inmiddels weer duurder was door de stijging van de Spaanse wol, zodat Bethune daar zijn profijt mee kon doen bij de verkoop ervan<sup>192</sup>. Of Bethune zijn doorzichtige dreigementen om bij mistevredenheid voortaan bij concurrent Paignon te kopen<sup>193</sup> bleef verderzetten, is bij gebrek aan uitgaande correspondentie in de jaren 1760 niet duidelijk. Feit is dat Poupart Bethune, bij het overlaten van de wolafdeling aan Vandenberghe, hartelijk dankte voor de aanbeveling bij zijn opvolger en hem in het pak van het bestelde stuk voor rekening van Vandenberghe een klein pakje meestuurde met 6 paar "*jarretières*" als bedanking.

#### 9.2.2.6 Andere contacten in Sedan

In zijn zoektocht naar degelijke Bergopsoms, vroeg Bethune het adres van een goede leverancier aan Poupart. Deze liet een zekere "Mr.Noël" hierop antwoorden, waarvan verder geen gegevens bekend zijn. De man in kwestie kon de gevraagde stoffen in zwart en *vert de saxe* zoals gewenst leveren, zo schreef hij op 7 november 1758, aan zeven à acht Lb.ts per Franse el op een breedte van een el, en betaalbaar op zes maanden, evenwel met optie korting voor promptere betaling<sup>194</sup>.

Op 28 mei 1763 nam een commis van Poupart, genaamd Burtin<sup>195</sup>, op eigen houtje contact op met Bethune, en bood hem diverse soorten Bergopsoms aan, evenals "*serges à deux estins*", die hij naar eigen zeggen goedkoper kon leveren dan de feitelijke "*sergers*". Hij gaf daarbij erg veel randinformatie, en drong aan hem te antwoorden op zijn privé-adres. Op 30 augustus schreef hij opnieuw, teleurgesteld omdat Bethune nog niet had

---

<sup>190</sup> Poupart : UC 33.2 dd 21.10.1760 en 11.12.1751.

<sup>191</sup> Poupart : IC 341.14.35 dd 10.3.1762 en 1.8.1764.

<sup>192</sup> Poupart : IC 341.14.35 dd 2.2.1762 – 10.2.1766 – 25.4.1766 – 3.10.1767 – 21.3.1768.

<sup>193</sup> Poupart : UC. 33.2 dd. 8.8.1760.

<sup>194</sup> Brief van Noël in correspondentie van Poupart IC 340.11.22.

<sup>195</sup> Burtin – Sedan : IC 341.14.34.

gereageerd. Terug met veel uitleg, aanmaning tot discretie én een nieuw adres, want inmiddels was hij blijkbaar verhuisd van zijn flat boven een bakkerij naar het huis van een advocaat.

Nicolas Raulin <sup>196</sup> daarentegen was zelf een "*manufacturier de la Draperie Royale de Sedan*", die zijn commis Lucas op prospectieronde had gestuurd. Op die tocht was de man bij Bethune langs geweest om lakens van hun fabriek aan te bieden. Bethune had hem beloofd contact op te nemen zodra hij iets nodig had. Omdat hij nog niets van zich had laten horen, schreef Raulin op 17 oktober 1764 een briefje met daarin een gedrukte prijslijst van alle mogelijke soorten lakens en zijn verkoopscondities, zijnde betaling op twaalf maand termijn, met optie van ½ % korting per maand bij snellere betaling, en een ellenbonus van 1,25 Franse el op een stuk van 20 à 23 ellen op zwarte lakens, en van één el op gekleurde. Daar stond bij dat "*les draps de Sedan vont par toute la France sans payer aucun droit*", wat enerzijds verklaart waarom de lakens met een "*passavant*" naar Lille konden vertrekken, en er anderzijds op wijst dat die prijslijst niet bedoeld was voor veel buitenlands clientele.

Raulin behoorde volgens G. Gayot inderdaad tot het groepje kleinere fabrikanten, dat – vaak gefrustreerd en gedreven door afgunst – probeerde mee te genieten van de reputatie gevestigd door de grote huizen, maar niet over de middelen, kapitalen of netwerken beschikte die nodig waren voor dat grootschaliger werk. Zelf "*seigneur de Flize*" <sup>197</sup>, is het achteraf bekeken eerder grappig dat hij in 1782 een vennootschap met een zekere Jean Pagnon zou oprichten onder de naam "Pagnon et Raulin de Flize", een nogal naïeve en doorzichtige usurpatie van de namen Pagnon en Neuflize, waarvoor hij trouwens zou worden terechtgewezen en teruggefloten door de Conseil d'Etat (GAYOT, 1998 : 358-359).

### 9.2.3 Normandië

Waar Reims het in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw steeds moeilijker kreeg, ondanks haar ontelbare fabrikanten van wollen weefsels, ging het de generaliteit van Rouen globaal gezien redelijk voor de wind. Alleen al in draperie-artikelen slonk het jaarlijkse aanbod nooit onder de 25.000 stuks en klom het vooral halfweg de eeuw soms tot boven de 40.000 (BECCHIA, 2004/2) : 538-539). Ondanks het belang van de regio, kocht Bethune er nauwelijks iets. Van Dale had nochtans in de jaren 1740 zowel honderden siamoises en aanverwanten gekocht in Rouen, als lakens in Elbeuf.

---

<sup>196</sup> Raulin – Sedan : IC 341.14.36.

<sup>197</sup> Flize = gemeente ten zuidoosten van Charlesville-Mézières, gelegen op een route naar Sedan.

In Rouen zelf, van oudsher gespecialiseerd in het vervaardigen van wollen lakens, waren ze van hoofdzakelijk "*draps d'Usseau*" <sup>198</sup> van een Franse el breed in de 18<sup>e</sup> eeuw wel overgestapt naar "*draps d'Elbeuf*" en "*draps façon d'Angleterre*". Daarnaast legden ze zich toe op het maken van witte drogetten, in de volksmond *espagnolettes* genoemd, gekleurde drogetten van een halve Franse el breed, witte ratines 5/4 en gemene baracans 2/3 breed van wol gemengd met linnen. Tegelijk hielden een vijftigtal meesters zich bezig met de productie van gemengde stoffen in zijde en wol, zogenaamde *papelines* en *ferrandines*, die vooral in Parijs werden verkocht (SAVARY, 1748 : I, 102). Bovendien maakte sinds enkele decennia een succesvolle nieuwigheid opgang : de met katoen en linnen gemengde "*siamoise*". Dit laatste was een uitvloeisel van de experimenten die in de stad reeds gaande waren sinds de 16<sup>e</sup> eeuw met katoen, een importartikel dat tegen het einde van de 17<sup>e</sup> eeuw steeds massiever vanuit de koloniën werd aangevoerd (BECCHIA, 2004/2 : 515). In tegenstelling tot Reims was Rouen immers een grotere stad voorzien van een Seinehaven met directe verbinding tot de Noordzee. Diezelfde haven zorgde niet alleen voor een ruimere kijk op wat er in de wereld bewoog, maar verschaftte ook een betere uitgangspositie voor de handel over zee, met name de koloniale gebieden. Dit verruimde de potentiële afzetmarkt, op zich nog vermeerderd door hun gunstiger ligging ten opzichte van Parijs (FAUVE-CHAMOUX, 2001 : 183).

Daarom ook verhandelde Rouen wat er in de andere Normandische steden en dorpen werd vervaardigd. De lakens "*façon d'Hollande et d'Angleterre*" en wollen dekens van het minuscule gehucht Darnatal, bijvoorbeeld, maar ook quasi de hele productie van de zéér gereputeerde originele "Elbeufs" gingen via de Seine naar Rouen voor verdere verkoop. In deze gemeente had men reeds enkele eeuwen ervaring met grove lakens die, geverfd in diverse kleuren, werden gebruikt voor het vervaardigen van regenmantels, toen er met de steun van Colbert in 1667 twee manufactures werden opgericht voor het weven van "*draps fins façon d'Hollande et d'Angleterre*". Ná de revocatie van het Edict van Nantes en de uittocht van de Huguenoten naar Holland, draaiden deze onverminderd voort onder leiding van katholieke meesters die in de fabrieken hadden gewerkt (SAVARY, 1748 : I, 103). Midden 18<sup>e</sup> eeuw waren er zo'n tachtig die zich bekommerden over goed 800 getouwen, waarvan de meeste gewone fijne lakens weefden en slechts een minderheid Hollandse of Engelse lakens. De oriëntatie op vervaardiging van "*bas de gamme dans le superfin et haut de gamme dans l'ordinaire*" tegen schappelijke prijzen liet hen toe de gro-

---

<sup>198</sup> BECCHIA, 2004/2 p.1, zich baserend op een reglement van 1669 in de "*Bulletin historique et philologique du Comité des travaux historiques et scientifiques*" (Héron, 1898) spreekt van "*drap du sceau*". Volgens de Dictionnaire Littré, 1872 : Drap, de Encyclopedie Methodique, 1784, III : Laines de France, de Dictionnaire universel Furetière, 1727, III : drap en E. Fournier, 1855-1863 "*Variétés historiques et littéraires*", III : 37 in een voetnoot betreffende "La chasse au vieil grognard de l'antiquité" van 1622, is "*drap du sceau*" echter een foute spelling van "*drap d'Usseau*", een type laken ontwikkeld in Usseau, een gemeente in Poitou-Charentes. Ook Savary schrijft "*drap d'Usseau*".



tere markt van de half-luxe te veroveren. Met 824 getouwen tegenover 357 en 18.000 stukken ten overstaan van 12.000 staken ze toen de productie in Sedan ruim voorbij (GAYOT, 1998 : 311 en 314 en BECCHIA, 2004/2: 538).

Ook droeg het succes van de originele Elbeufs ertoe bij dat de feitelijke productie van Rouen steeds verder aan belang moest inboeten. Tegen 1766 zouden de drapiers van Rouen in hun memoires dan ook verzuchten dat hun fabricatie "*autrefois considérable est réduite aujourd'hui à la seule fabrication des espagnolettes et des flanelles. Depuis onze ans, le nombre des maîtres a encore diminué de vingt-un. Il n'en reste plus que trente(...). Les manufactures de Darnétal, Elbeuf, Louviers et Andely ont fait tomber(...) les draps de Rouen*" (BECCHIA, 2004/2 : 525). Grote concurrent Sedan daarentegen, met haar focus op eerste klasse kwaliteit voor de rijkste sociale laag, was minder gevoelig voor koopkrachtcrisissen onder het clienteel en ging er tussen 1760 en 1789 met 300 % in waarde op vooruit, op het moment dat Elbeuf de confrontatie met even goede lakens voor een nog mindere prijs van de Engelse concurrentie moest aangaan (GAYOT, 1998 : 311-312 en 317).

Uiteindelijk wisten zowel Elbeuf als Sedan hun fijne lakenindustrie tot ver in de 19<sup>e</sup> eeuw te handhaven, weze het ten koste van de kleinere spelers op die markt én de producenten van gemener goed. Rouen heroriënteerde zich intussen volledig op katoen : tegen 1787 realiseerde de Normandische katoennijverheid met 45 miljoen Lb.ts reeds meer dan het dubbele van de wolnijverheid (BECCHIA, 2004/2 : 537).

### 9.2.3.1 De contacten in Rouen

Op het aanbod met stalen van gekeperde en gewone espagnoletten van ene Le Clerc <sup>199</sup> dd. 20 augustus 1758, omdat hij "via Hurtault wist dat Bethune véél espagnolettes kocht", reageerde Bethune niet eens. In maart 1752 had hij echter wel zélf geschreven naar Romain Anquetin <sup>200</sup> bij wie Van Dale in 1748 een vijftigtal siamoises had gekocht tegen 2 % commissie <sup>201</sup>, en bij wie hij nog een openstaand saldo van 18.6 Lb.ts tegoed had. Die correspondentie was toen noodgedwongen stopgezet omdat de keizerin de invoer van siamoises in de Oostenrijkse Nederlanden had verboden. Nu dat verbod was opgeheven, wenste Bethune de huidige tarieven te kennen en stalen ervan te zien. Waarschijnlijk kreeg hij géén antwoord, want het bleef bij dit éénmalige contact.

De daaropvolgende jaren kocht hij enkele siamoises via Nicolas Hurtault. Maar in 1758 dook de naam Anquetin opnieuw op in de correspondentie met de broers Hurtault <sup>202</sup>. Zij

---

<sup>199</sup> Le Clerc – Rouen : IC 340.11.19.

<sup>200</sup> Romain Anquetin – Rouen : UC 33.2 dd 22.3.1752.

<sup>201</sup> C.31.4.2.

<sup>202</sup> Hurtault les Frères – Reims : IC 340.11.9 dd 25.9.1758.

hadden namelijk voor Bethune twee stukken espagnolettes croisés gekocht bij Nicolas Pontus, en deze met acquit voor Kortrijk laten versturen, kwestie van rechten te besparen, rechtstreeks door een expéditeur ter plekke, genaamd Anquetin. Toen Bethune twee jaar later opnieuw een paar stukken espagnolette van doen had, wilde hij die, in de hoop daarmee profijt te doen, rechtstreeks kopen bij fabrikant Pontus. Omdat hij echter geen adres had, schreef hij naar Anquetin met de vraag zijn bestelling aan Pontus door te geven <sup>203</sup>. Zo geschiedde, waardoor Nicolas Pontus <sup>204</sup> twee stukken espagnolette croisé beloofde te sturen, zoals Bethune gekocht had via Hurtault, en dit niet goedkoper maar aan dezelfde prijs zoals toen aangerekend aan Hurtault, omdat die goederen inmiddels in prijs waren gestegen. Verdere correspondentie ontbreekt maar de kopie van factuur is terug te vinden in de grootboeken.

Zoals gezegd had Van Dale nog méér stoffen gekocht in Rouen. Tussen '45 en '47 leverde Jean Nicolas Ribard <sup>205</sup> niet minder dan 284 stukken siamoises van verschillende strekking, eveneens tegen 2 % provisie. Hij verstuurde ze over land met een "*acquit de payement*", en verrekenende buiten zijn kosten voor verpakking, kruiers, lokale taksen aan de Vicomté de l'Eau, acquit, en briefport, ook de betaalde uitvoerrechten à rato van 60 s.ts "*le cent pezant*" of de helft daarvan ingeval ze onder "*foire*"-condities vielen. Van Dale betaalde voorschotten bij bestelling en soldeerde het restant bij ontvangst van factuur met wissels op Paris. Waarom hij slechts éénmalig in 1747 een bestelling deed - met vooruitbetaling van fondsen in wissels op Paris - bij F.J. Selles <sup>206</sup>, van negentien Elbeufs, espagnoletten en blicourts, weet ik bij gebrek aan correspondentie niet. Deze man rekende enkel uitvoerrechten, acquit en verpakking, en géén commissieloon.

### 9.2.3.2 Losse contacten in Elbeuf

Jean Delarue <sup>207</sup> leverde lakens aan Van Dale : twintig stukken verdeeld over de jaren 1748, '50 en '51, binnen de maand na factuurdatum met wissels op Paris betaald, behalve de laatste zending die pas na drie maanden volledig werd gesoldeerd. Hij gaf anderhalve Franse el gratis per stuk van 20 à 26 ellen lengte en rekende geen enkele bijkomende kost aan, zoals gebruikelijk bij fabrikanten. Via welke weg ze werden verstuurd, en welke invoerrechten erop moesten worden betaald, is bij gebrek aan gegevens buiten de gekopieerde facturen in de grootboeken niet te achterhalen. In 1754 en 1755 vroeg Bethune hem stalen en tarieven om de correspondentie opnieuw op te starten, telkens zonder hierop antwoord te krijgen. Uit een brief uit 1756, met bruine en beige stalen te

---

<sup>203</sup> Anquetin : UC 33.2 dd 19.10.1760.

<sup>204</sup> Pontus Nicolas : IC 341.14.30 en UC 33.2 dd 28.10.1760.

<sup>205</sup> C.31.4.2 : folio 100 e.v.

<sup>206</sup> Idem folio 118.

<sup>207</sup> Delarue Jean – Elbeuf : IC 340.5.1 en UC 33.2 + C.31.4.2.

koop aan 15 Lb.ts per Franse el, ttz 1.5 Lb.ts méér dan vijf jaar voordien, blijkt dat Delarue met de fabricatie en/of de handel van die stoffen was gestopt, en die pas nu opnieuw had opgestart. Méér was niet nodig om het natuurlijke wantrouwen van Bethune te bevestigen, zodat de correspondentie meteen werd beëindigd.

Nicolas Lefebvre Fils <sup>208</sup> stuurde in 1755 stalen van lakens op vraag van Bethune, nadat deze in de boeken had gezien dat Van Dale er bij hem een tiental had gekocht in de jaren 1744 en '47. Ze waren toen betaald binnen de zeven weken na factuurdatum, de eerste keer met een korting van minder dan 1 % voor contante betaling, de tweede keer met een aftrok van 3 %. Na ontvangst van prijzen en condities – aan 16 Lb.ts per Franse el bij betaling op termijn en 4 % korting hierop bij contante betaling – bestelde Bethune zes stukken evenwel met de vermelding dat hij de stalen té licht vond en dus zwaardere wou. Bovendien wou hij er slechts 15.5 Lb.ts voor geven. In ruil zou hij contant betalen tegen slechts 3 % korting. Als Lefebvre zich niet kon vinden in die voorstellen, werd hij verzocht de bestelling niet te sturen, want "*je ne pourois y faire mon compte*". Waarop de correspondentie stopte.

### 9.2.3.3 Prosper Godet in Elbeuf<sup>209</sup>

De enige handelaar van wie Bethune daadwerkelijk "elbeufs" binnen kreeg, was Prosper Godet. Bethune had tegen diens broer <sup>210</sup> laten vallen dat hij wat laken van Elbeuf kon gebruiken, en daarom bood hij zijn diensten aan. We schrijven 24 augustus 1757. Een en ander was in feite het gevolg van de vraag van Bethune aan Louis Mimerel – Amiens of hij van goede leveranciers van "*drap d'elbeuf*" wist. Deze antwoordde dat hij vooral Pierre Grandin kon aanbevelen, die superieure kwaliteit leverde, doch 25 à 30 s.ts per Franse el duurder was dan bijvoorbeeld Nicolas of Joseph Godet <sup>211</sup>. Beide broers waren zonen van de lakenfabrikant Pierre Joseph Godet die in 1750 gestorven was, en sindsdien diens onderneming hadden verder gezet.

Bethune wendde zich echter tot een derde broer Prosper, allicht op aanbeveling van Nicolas die inmiddels duidelijk met andere dingen bezig was, en vroeg prijs voor contante betaling. Hij wou immers een proefbestelling doen van een zestal stukken : op basis van stalen die hij zou sturen, in fijne wol, maar dik en sterk, en aan zo goedkoop mogelijke prijs wegens de rechten die hij er nog zou moeten op betalen. Een eigenaardige

---

<sup>208</sup> Lefebvre Nicolas Fils – Elbeuf : IC 340.5.3 en UC 33.2 + C.31.4.2. Hij was op de lokale scène een van de bekende spelers, die in de jaren 1760 buitengewoon succes zou boeken met de fabricatie van een nieuwigheid, nl. lakens "*façon Silesie*" (BECCHIA, 2004/(2 : 536).

<sup>209</sup> Godet Prosper – Elbeuf : IC 340.5.2 en UC 33.2.

<sup>210</sup> Nicolas Godet was, als associé van Requier Père, Fils & Cie – Cadiz, bij Bethune langsgeweest, op zoek naar linnen, met een aanbeveling van De Ronquier J.F. Frères – Lille (IC 340.7.14 dd 24.5.1757).

<sup>211</sup> Louis Mimerel l'Ainé – Amiens : IC. 340.1.13 dd 4.5.1756.

redenering, die er eigenlijk op neerkomt dat de producent zijn verkoopprijs moest aanpassen naargelang de variabele meerkosten van de klant. Godet liet weten dat hij niet lager kon gaan dan 14 Lb.ts per Franse el, zelfs mits betaling met wissels op korte termijn. Bethune bestelde toch zes stukken op basis van zijn eigen kleurstalen, maar drong aan op een extra 2 % korting wegens die rechten. Aan de factuur te zien, ging Godet daar niet op in. Hij stuurde echter, omdat er één gevlekt uit de ververij was gekomen, slechts vijf stukken met acquit voor Kortrijk via Falligan l'Ainé – Lille. Hij gaf op die vijf stukken van gemiddeld 27,5 Franse el lang in totaal acht ellen bonus en rekende per stuk 1.15 Lb.ts voor "*emballage*".

De levering gebeurde vijf maanden ná de bestelling, omdat een laken goed appreteren volgens hem minstens vier maanden vergde, en het daarom meer aangewezen was te kiezen op de stalenkaart van wat op dat moment beschikbaar was. Het kwam er in ieder geval op neer dat Bethune ze pas binnen kreeg eind maart, dus nóg een maand later, en bovendien was hij er niet tevreden over. Hij vond ze erg grof en licht en de kleuren waren niet conform aan zijn stalen. Hij had de factuur van 1828.15 Lb.ts gecrediteerd, zo schreef hij, maar rekende ten stelligste op 3 % korting want had er onlangs betere en goedkopere aangeboden gekregen. In betaling stuurde hij een wissel op Paris van 1904.15 Lb.ts, hiermee het bedrag van de factuur ruim overschrijdend. Het teveel "zouden ze later wel vinden". Godet replikeerde dat hij Bethunes mistevredenheid zou compenseren bij een volgende bestelling, waarin hij de lakens aan 13.10 Lb.ts per Franse el zou laten.

Bethune stuurde op 22 september 1758, samen met enkele wissels op Paris, echter een traite van 76 Lb.ts voor dat surplus op Godet naar Poupart – Sedan. Zich van geen kwaad bewust, ontving hij een brief van Godet, dd. 2 november, waarin deze het "*dérangement de mes affaires*" meldde, hopend dat Bethune dat openstaande bedrag zou besteden – zoals beloofd – aan een volgende bestelling, waarvoor hij alvast stalen stuurde die hij kon leveren aan 13 Lb.ts per Franse el voor contant en 13.10 Lb.ts op termijn van zes maand. Of hij Bethunes opmerking "*cela [=l'exédant] se trouvera par la suite*" werkelijk verkeerd had geïnterpreteerd, dan wel het misverstand gebruikte als trucje gezien zijn situatie, is niet duidelijk. Bethune schreef terug dat hij niet zou getrokken hebben had hij afgeweten van de problemen van Godet. Nu dat inmiddels wél was gebeurd en het slechts om een klein bedrag ging, rekende hij erop dat Godet de traite zou honoreren, want het was nu het seizoen niet om lakens te bestellen en bovendien had Bethune er nog te veel liggen door de slechte verkoop wegens de oorlog. Zijn traite kwam evenwel op 11 december uit Sedan terug, geprotesteerd wegens weigering van Godet deze te betalen. Bethune was malcontent, want zoals elke rechtschapen handelaar in die tijd vond hij het moeten ondergaan van een niet-betaling van een door hemzelf uitgeschreven wissel ronduit affrontelijk. Dus schreef hij op 17 november terug met de vraag of Godet die som nu nog schikte te betalen of niet ?

Gezien hij geen antwoord kreeg, zette hij op 10 januari 1759 een constructie op om het fijne van de hele zaak te weten te komen. Enerzijds stuurde hij een traite naar zijn trouwe klant Guillaume Pinchart in Reims, zonder dat hij schulden had bij die man maar aan diens order, op P. Godet van 79.10 Lb.ts, zijnde het door Godet verschuldigde bedrag vermeerderd met de protestkosten van de vorige en de briefporten daarmee verbonden <sup>212</sup>. Hij vroeg Pinchart om die traite naar een vriend in Normandië te sturen om die ter plekke te gaan innen en, mocht Godet insolvelabel blijken, niet te laten protesteren, doch dat eerst te laten weten. Tegelijkertijd verwittigde hij Godet dat die traite op komst was, en vroeg hem die te betalen, waarna Bethune zou overwegen de correspondentie verder te zetten, als Godet hem perfecte kwaliteit kon garanderen. Godet antwoordde dat hij die 79.10 Lb.ts niet kón betalen, want dat hij Bethune niet kon bevoordeligen ten overstaan van zijn andere schuldeisers. Hij hoopte binnen een maand opnieuw te kunnen laten produceren, en zou een stalenkaart sturen, waaruit Bethune dan kon kiezen, zodat ze die kleine som op de nieuwe rekening konden vereffenen, zoals indertijd Bethunes intentie was. Zoniet zou Bethune verplicht zijn het lot van de andere schuldeisers te ondergaan en pro rata verlies te lijden zoals zij. Hij was er zeker van dat Bethune zijn voorstel zou verkiezen, want dat was voordeliger voor hem. Onmiddellijk repliceerde Bethune dat Godet niet zo lang had moeten wachten om zijn intenties duidelijk te maken, want dat hij dan niet zou getrokken hebben. Hij hoopte evenwel dat Godet vooralsnog zou betalen, want het zou smadelijk zijn voor Bethune als Godet die traite zou laten protesteren. Bovendien was het in het belang van Godet om een vruchtbare correspondentie te kunnen hernemen, en zijn creanciers konden deze liquidatie niet kwalijk nemen vermits het om een voorgeschoten geldsom ging.

Ondertussen had Pinchart de traite naar zijn zoon gestuurd op doorreis in Rouen. Deze stuurde de traite niet-geaccepteerd terug, met de vermelding dat de vriend die het voor hem was gaan innen, afgeraden had nog met Godet te werken, tenzij tegen contante betaling. Daarmee wist Bethune voldoende. Tot Godet hem opnieuw een briefje schreef in juli 1759, met de vraag de wrevels in verband met zijn kleine schuld opzij te schuiven, vergezeld van een stalenkaart waaruit Bethune een hoeveelheid kon kiezen aan 12.15 Lb.ts voor contante betaling. Mochten de kleuren niet bevallen, dan mocht Bethune zijn eigen stalen sturen en zou hij ze laten maken. Bethune antwoordde dat hij, zolang de oorlog duurde, niets kon bestellen, omdat hij nog de zes [?] stukken had die Godet hem had gestuurd. In oktober 1760 vroeg Bethune nogmaals of hij het sommetje mocht trekken, want voorzag geen lakens nodig te hebben zolang de oorlog duurde, waarin voorlopig weinig uitzicht op vrede was. Omdat hij op zijn laatste brieven toch geen antwoord meer kreeg, liet hij nadien de zaak blauw-blauw. Het minste wat we van de hele zaak

---

<sup>212</sup> G. Pinchart – Reims : UC 33.3 en IC 340.11.14 : 4 – 17 en 27 januari 1759.

kunnen zeggen, is dat de aan- en verkoop van elbeufs voor wat Bethune betreft weinig succesvol was. Maar ook, en dan heb ik het over het gebradeer met de verkoopprijzen, dat in Elbeuf net zoals elders overleven met de productie en verhandeling van stoffen niet voor iedereen een sinecure was.

#### 9.2.4 (Frans) Vlaanderen

Lille, hoofdstad van Frans Vlaanderen, was altijd al een buitengewoon bedrijvig gebied geweest voor wat betreft manufactures van lakens, serges, ratines, calmandes, kamelotten en allerhande stoffen in wol, al dan niet vermengd met zijde of met linnen (SAVARY, 1748 : I, 220). En toen de stad de algehele neergang van de Vlaamse lakennijverheid onderging, diversifieerde ze in de loop van de 16<sup>e</sup> eeuw haar producten dusdanig dat ze niet alleen textielhoofdstad kon blijven, maar bovendien haar concurrenten Roubaix en Tourcoing kon overvleugelen. De nadruk lag vanaf toen in Lille meer en meer op een hele waaier lichte lakens zoals saaïen, kamelotten met in het bijzonder "*changeants*", en wolsatijnen – soorten die thuishoorden in de zogenaamde "*sayetterie*" -, doch deze nijverheid werd geschraagd door een parallelle uitbouw van de fluweelweverij, bekend onder de naam "*bourgetterie*".

In de loop van de 17<sup>e</sup> eeuw hadden de drie textielsteden af te rekenen met de opkomst van de plattelandsweverij. Toch wisten ze de depressies die daar het gevolg van waren met wisselend succes te overleven (DUPLESSIS, 1997/2 : 137-139). Vooral vanaf begin 18<sup>e</sup> eeuw, werden er met name vanuit Lille grote hoeveelheden middenklasse-stoffen naar Spanje verstuurd, en door de ruime keuze in uiteenlopende fantaisietjes kamelotten en calmandes werden hun stoffen erg geapprecieerd in barok-gezinde landen (HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 238). Met die grote handel in wollen ras-stoffen, analoog aan die van Amiens en Reims, positioneerde Lille zich gaandeweg tot derde grootste speler op de Franse markt (DUPIN, 1854 : 205).

Zo rond 1730 werd echter een dalende trend ingezet in de lichte draperie-weverij die niet te stuiten bleek (GUIGNET, 1999 : 147), waardoor vooral Roubaix duurzaam aan belang won. Lille probeerde nieuwe creaties uit zoals pinchinats, ras en molletons, maar slaagde er niet in even succesvol te concurreren met de Engelsen. Roubaix was zich gaan toeleggen op de fabricatie van allerhande calamandes, inclusief bourats en baracans, die door de gestegen lonen aan de overkant van het Kanaal erg duur waren geworden op de markten in Spanje, de Levant en de kolonies, maar eveneens vlotjes van de hand gingen in Frankrijk zelf, in Holland en in de Oostenrijkse Nederlanden. Deze opgang was dermate succesvol, dat hun totale output aan stukken die van Lille tegen de jaren 1780 flink overtrof. Tourcoing specialiseerde zich ondertussen in molletons en groeide terzelfder-

tijd uit tot hét centrum voor de aanmaak van wol garens. Ze werd de grootste leverancier van kamwol in de wijde regio (DUPLESSIS, 1997/2 : 145-148).

Maar zelfs bij die neerwaartse trend in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw, was het duidelijk dat werkelijk álle wegen naar de hoofdstad bleven leiden, waar allerlei appretages, ná- en administratieve behandelingen gebeurden en van waaruit verder transport werd georganiseerd. We zagen immers reeds dat de provincie van Lille in Frankrijk als het buitenland werd beschouwd, waardoor goederen die er heen gingen verplicht waren om uitvoerrechten te betalen volgens het tarief van 1671. Die taksen waren evenwel niet uitzonderlijk hoog. Anderzijds waren deze "*Pays conquis*" voor het werkelijke buitenland, zoals de Oostenrijkse Nederlanden, een zegen omdat ze door hun intermediair statuut ongeziene mogelijkheden boden voor het omzeilen van uit- en invoerrechten. Dit uitzonderingsregime zorgde ervoor dat Lille uitgelezen opportuniteiten bood voor grote aantallen commissionarissen-expediteurs. Zij bekommerden zich, naast het verzenden van allerlei andere artikelen, om de export van het gros van de in de driehoek Lille-Roubaix-Tourcoing gefabriceerde stoffen (GUIGNET, 1999 : 151).

In die context, slaagde Lille er toch in zich te handhaven als belangrijk sayetteriecentrum tot aan de Franse Revolutie (DUPLESSIS, 1997/2 : 144). Zoals ook in andere regio's vaak het geval was, compenseerde de almaar toenemende rurale productie immers gedeeltelijk de weggevalle fabricaten van de stedelijke nijverheid. Mede daarom kon men in Lille altijd een gevarieerder aanbod vinden dan waar ook. Bovendien waren er fabriekjes van goedkope velveteens, dekenmakers, kantklossers en vervaardigers van allerlei soorten buitengewoon textiel (GUIGNET, 1999 : 151-154 en DE SAINT LEGER, 1942 : 314). Tenslotte begon Lille zélf vanaf 1762, met financiële steun van de stedelijke overheid, en om te verhinderen dat het omliggende platteland dit zou doen, nagenoeg álle kamelottengetouwen op te kopen van de zieltogende industrie in Douai, die daarvóór hierin was gespecialiseerd. In 1789 telde prefect Dieudonné 800 van de 830 kamelottengetouwen werkend in Frans Vlaanderen op grondgebied van de stad Lille. Op 120 getouwen werden serges en pinchinats geweven, en hoewel 360 van de 622 molletongetouwen in Tourcoing werden geteld, hield Lille er toch ook 150 draaiende (DUPLESSIS, 1997/2 : 142-148).

Dunkerque, altijd al bekend als handelscentrum, en meer bepaald voor haar maritieme ondernemingen, werd vooral succesvol na de acquisitie door Frankrijk en de declaratie van 1662, waarbij ze alle oude "*franchises, exemptions & immunités*" terugkreeg en haar haven "vrijhaven" werd verklaard (SAVARY, 1748 : I, 223). Ook hiervan zal Bethune gretig gebruik maken, weze het dan vooral voor het verschepen van linnen. Maar buiten het feit dat er geregeld loten textiel openbaar werden verkocht, was Dunkerque géén stad waar stoffen werden vervaardigd.

#### 9.2.4.1 Jean-François De Ronquier & Frères in Lille<sup>213</sup>

Hoewel Bethune van Lille afkomstig was en er niet alleen meerdere familieleden wonen had, maar er ook heelwat handelaren kende waarvan sommigen tot zijn intieme vriendenkring behoorden, trok hij nagenoeg enkel wollen stoffen in via de gebroeders De Ronquier. Hij introduceerde hen als handelspartners bijna onmiddellijk bij de oprichting van "Van Dale & Bethune", want Van Dale zelf kende hen slechts oppervlakkig <sup>214</sup>. Deze firma stond nochtans hoog aangeschreven in Lille en was er lid van de Handelskamer (SABBE, 1975 : II, 170). Het ging om een associatie van drie broers, allen ongehuwd, waarvan de oudste reeds overleed begin 1756. Na de dood van Jean-François l'ainé bleven zijn jongere broers verder werken onder dezelfde benaming <sup>215</sup>. Bethunes aankopen varieerden van hoofdzakelijk serges 5/4 en kamelotten in diverse genres, over etamines du Mans, en sporadisch eens een stuk calmande, baracan, perpetuaan of maroc : 423 stukken over twintig jaar, zijnde een gemiddelde van goed éénentwintig stukken per jaar. Omgekeerd kochten zij, als belangrijke linnenhandelaars, geregeld lijnwaad bij hem.

De bestellingen van Bethune lagen verspreid over het jaar, telkens kleine hoeveelheden, naargelang hij stoffen nodig had, hetzij leverbaar uit voorraad, hetzij te laten verven volgens kleurstalen. Soms kreeg hij in antwoord op een bestelling te horen dat de prijzen gestegen waren <sup>216</sup>, waarop hij dan reageerde met "*je m'en passeray*" <sup>217</sup> of "*il nya rien a gagner pour moi cependant on ne peu sen passer*" <sup>218</sup>. Klachten waren er nauwelijks, behalve uitzonderlijk eens een accidentje met verlies aan verkoopbare ellen voor gevolg, en een paar opmerkingen over serges 5/4 die z.i. wat te duur waren, "etamines gros grain" die wat te dun uitvielen of kamelotten die iets mooier zwart hadden mogen zijn voor hun prijs <sup>219</sup>.

De stoffen werden soms afgehaald in Lille, en bij gelegenheid afgegeven aan Bethunes broer, maar meestal toch vervoerd met de wagens van Van Haesbrouck, de voerman die met het vervoer van goederen ván en náár Bethune decennialang voorzeker het gros van zijn omzet realiseerde. Wát dat precies kostte, blijkt niet uit de facturen van De

---

<sup>213</sup> De Ronquier J.F & Frères – Lille : IC 340.7.14 en 341.8.5 + UC 33.2, 33.3 en 33.4.

<sup>214</sup> Voor zover we weten op basis van een verloren factuurtje in C.31.5.1. folio 108, gebruikt als kladpapier, kocht Van Dale bij hen éénmalig een stuk calmande en een stuk kamelot op 12.6.1744. Deze twee stukken komen niet voor in het overzicht van aangekochte stoffen bij de broers De Ronquier in C.31.4.2.

<sup>215</sup> De Ronquier J.F. & Frères, Lille, I.C. 342.8.9. dd 4.4.1771 – Delisle F., Lille, I.C. 340.7.18 dd 13.2.1756.

<sup>216</sup> Kamelot in oktober 1754 en december 1755, serges in maart 1757, en 10 % op kamelot en calmandes wegens grote vraag in april 1763.

<sup>217</sup> Serges : U.C. 33.2 dd 1.4.1757.

<sup>218</sup> Kamelot : U.C. 33.3 dd 5.12.1755.

<sup>219</sup> De Ronquier : UC 33.2 : april en mei 1753.



Ronquier, die enkel "*emballage et passavant*" aanrekenden. Omdat verpakking en geleidebrief niet afzonderlijk werden vermeld, kon ik niet uitmaken wat elk van die posten precies kostte. Ze leverden niet op commissie, maar tegen een forfaitaire verkoopprijs, waarbij ze hun winst inschatten als "*très mediocre profit*" <sup>220</sup>. Bovendien gaven ze géén ellenbonussen, op een uitzonderingetje na wanneer er een foutje in de stof zat, behalve op de stukken etamine du Mans. Daarop gaven ze drie ellen cadeau per stuk van 43 Franse ellen, dat ze verrekenen aan een kostprijs in Ponden Tournois. Dit lijkt erop te wijzen dat het om uit Le Mans ingevoerde etamines ging, terwijl de andere stukken fabricaten waren van Lille en omstreken, geprijsd in Florijnen van Lille. Betalingen deed Bethune meestal met cash geld via derden die naar Lille gingen of er woonden, of met wissels op Lille, al waren ze al bij al niet erg talrijk, gezien De Ronquier méér linnen bij hem kocht.

#### 9.2.4.2 De leveranciers van Van Dale in Lille<sup>221</sup>

Vóórleer in zee te gaan met de broers De Ronquier, had Van Dale beroep gedaan op twee ándere leveranciers in Lille. Enerzijds Eugène Louis Bossaert, een handelaar aan wie hij zelf linnen leverde. De Bossaerts waren van Ieperse origine en dus aangetrouwde familie van een nicht van hem (DE BETHUNE, 2005 : 151, 162-163 en 348). Hij leverde 40 stukken tussen 1743 en 1747 : serges 5/4, zwarte crepon en kamelotten tegen 2 % commissie. Daarbij liet hij enkel de onvolledige ellen vallen als bonus op de stukken en rekende álle mogelijke kosten aan voor het verven, weden, kalanderen, appreteren, plooiën, loden en verpakken van de stukken, plus briefport en acquit. Van invoer- of uitvoerrechten echter is geen sprake.

Daarnaast kocht Van Dale ook stoffen bij de weduwe J.E. Reynart, eveneens serges en kamelotten : 25 stukken in totaal tussen 1745 en 1748. Zij rekende 4 patar van Lille aan voor een acquit en 8 à 28 patar voor verpakkingstoile, maar géén andere kosten, want leverde aan forfaitprijzen. Waarom de aankopen bij beiden werden stopgezet en met de intocht van Bethune in de firma overgeschakeld werd op De Ronquier wordt nergens vermeld. Vermoedelijk waren de Ronquiers bekenden van Bethune en ging het dus om een kwestie van netwerking.

#### 9.2.4.3 De andere leveranciers uit Lille

N. Cabot <sup>222</sup> werkte tijdens de jaren 1750 voor De Ronquier als "*commis*". Meerdere brieven in het inkomende bestand De Ronquier zijn van zijn hand, en ook in de brieven die

---

<sup>220</sup> De Ronquier I.C.340.7.14 dd 2.12.1755.

<sup>221</sup> Enkel bekend uit C.31.4.2.

hij tekende met zijn eigen naam, verwees hij constant naar bestellingen van Bethune bij De Ronquier en naar de voorbereiding en verzending van de leveringen ervan. Enkel op 3 augustus 1759 vroeg hij Bethune om bij hem thuis, zijnde zijn logies bij een zekere Mr. De Rode, naar coupons "*etamine du Mans*" en "*pluche d' Amiens*" te komen kijken. Hij had die stoffen te koop van een overleden oom, die een detailhandel had gehad, waarin nog meer artikelen zoals calmandes en kamelotten aan redelijke prijzen waren te vinden. Nam hij misschien zélf die zaak over ? Ik kon dat niet achterhalen. Feit is dat er van hem nadien geen sprake meer is en zijn handschrift ook verdwijnt uit de correspondentie De Ronquier, waarin op 1 juni 1761 wordt verwezen naar een nieuwe "*commis*", zijnde Cogez.

Bethune trok in 1751 enkele stukken kamelot in van M.J. Flament <sup>223</sup>, waarvan er één vol gaatjes zat. Hij eiste dat het stuk teruggenomen werd en vervangen door een ander. Tegelijkertijd bestelde hij twee stukken serge 5/4, maar daarvan is niet duidelijk of die ook werden geleverd. Een paar jaar later duikt de naam opnieuw op, maar nu met betrekking tot Jean-Baptiste Flament, geassocieerd of gehuwd met ene Duquesne <sup>224</sup>. Deze man, waarvan onbekend is of hij verwant was aan de gemelde M.J., leverde zestien stukken serges en kamelot op drie jaar tijd tussen '56 en '58. Volgens de facturen in de grootboeken rekende hij bij levering van twee, drie of zes stukken respectievelijk 12, 14 en 18 patar van Lille voor kosten van verpakking en acquit, wat in de lijn lag van de kosten bij De Ronquier.

J.Bte Scheppers <sup>225</sup> leverde één stuk zwarte kamelot in 1755 en acht stukken gestreepte calmande in 1756. Een gemiddelde van vierenhalf stukken op twee jaar dus en verder niks. Ook bij de aanschaf van een stuk taft in 1763 bij Antoine Agniel <sup>226</sup>, bij het stuk *etamine du Mans* in 1763 bij Marguerite Deghaviet <sup>227</sup> en bij het stuk taft in 1769 bij Mme Helie <sup>228</sup>, lijkt het om gelegenheidsaankopen te gaan. Dit laatste was dan bovendien, gezien de tijdsperiode, een stuk zijde voor eigen gebruik. Buiten een aanduiding van prijs, voegen ze niets toe aan ons verhaal.

---

<sup>222</sup> Cabot N. – Lille : IC 340.7.10 en UC 33.3. Volgens Louis Jamart was Cabot getrouwd met een niet nader gespecificeerde De Ronquier (I.C.340.8.1.).

<sup>223</sup> Flament M.J. – Lille : UC 33.2.

<sup>224</sup> Flament-Duquenne J.Bte – Lille : IC 340.7.28 en UC 33.2.

<sup>225</sup> Scheppers J.Bte – Lille : UC 33.3.

<sup>226</sup> Agniel A. – Lille : IC 341.7.53.

<sup>227</sup> Deghaviet M. – Lille : IC 341.8.8.

<sup>228</sup> Helie – Lille : IC 341.9.8.

#### 9.2.4.4 P.H. Vandecasteele in Dunkerque<sup>229</sup>

Deze handelaar, die van tijd wissels op Amsterdam verhandelde voor Bethune en er hem wissels op Lille voor in de plaats bezorgde tegen een commissieloon van 1/3 %, stuurde ook bij gelegenheid gedrukte aankondigingen van openbare verkopen die doorgingen in Dunkerque. Wanneer het loten aangeslagen wollegoederen betrof, ging Bethune daar begin jaren zestig een paar keer op in.

De eerste maal in april-mei 1761 betrof het buitgemaakte Engelse goederen. Vandecasteele liet verstaan in zijn brieven dat hij een opdracht had van Bethune in associatie met Jacobus Van Beveren van Kortrijk om daarvan bepaalde loten te kopen. Hij was reeds begonnen met kopen, zo stelde hij, maar veelal, zoals in het geval van drogetten, werd de prijs te hoog gedreven, zodat hij niet kon toeslaan. Een lot van stoffen die hij "*capitations fleuragés*" noemde, kocht hij niet omdat het om kleuren ging die Bethune niet had gevraagd, de prijs boven Bethunes limieten ging en het onverdeelbare lot dubbel zo groot was als gevraagd. De factuur werd naar Van Beveren gestuurd, maar Bethune werd gedebiteerd voor de helft ervan vermits het om een verkoop "*de compte à demie*" ging. Uit een losse nota in het grootboek en het op 17 mei vermelde bedrag van de factuur weten we dat die ten langen leste 95 stukken behelsde : hoofdzakelijk "*capitations*", met daarnaast perpetuanen en enkele drogetten. In die factuur was een commissie van 2 % begrepen. Niet inbegrepen was evenwel 100 Fl kosten, zijnde de helft van wat Van Beveren allemaal betaalde voor transport per wagen en per schip, invoerrechten in Oostende, kleine tollens, verpakkingskosten, briefport, enz. Omdat Bethune blijkaar mistevreden was over de gemiste kans op Engelse fleuragés, schuimde hij de andere magazijnen van de stad af op zoek naar vergelijkbare partijen, waarvan hij er uiteindelijk ook een kocht. Op 1 juni stuurde hij een factuur voor twintig stukken, integraal bestemd voor Bethune. Benevens zijn commissie van 2 % en enkele briefporten, was er toen slechts sprake van 5 Lb.ts verpakkings- en vervoerskosten tot aan boord schip.

Eind november 1762 stuurde hij opnieuw een factuur voor 115 stukken, eveneens goederen van Engelse makelijk en voor 50/50 gedeelde rekening Bethune-Van Beveren gekocht. Dit keer betrof het 45 stukken niet-verder-gespecificeerd laken, 42 stukken flanel, 5 stukken molton, 19 kamelotten en 4 karsaaien, betaalbaar in drie usances met optie van ½ % korting per usance. De goederen vertrokken in vier balen over zee per schip naar Adriaen Volkaert, Brugge. Voor het vervoer naar Vandecasteele's magazijn en vervolgens naar de haven werd respectievelijk 4.13.9 Lb.ts en 3.15 Lb.ts gerekend. Voor de verpakking in 131 ellen toile à zes sols per Franse : 39.6 Lb.ts. Voor acht "*plateaux*" 22.12

---

<sup>229</sup> P.H. Vandecasteele – Dunkerque : IC 341.5.26 – Facturen in C.31.1.2.

Lb.ts. Voor koorden en stro 14.5 Lb.ts. De verpakker zelf kreeg 8 Lb.ts, en Vandecasteele rekende op het totale pakket goederen plus kosten 2 % commissieloon. In het grootboek zit een losse nota die alle invoerrechten, tollën, zegelrechten, convooigeld, laden en lossen in Brugge, herverpakking en provisie voor de invoerder vermeldt ten belope van 608 Fl van Lille : een som waarvan Bethune dus de helft voor zijn rekening moest nemen.

Op een laatste opportuniteit swanskins, drogetten en flanellen, aangeboden in augustus 1763 door een persoon "die ervan af wilde" aan kostprijs en misschien zelfs daaronder, ging Bethune om onbekende redenen niet meer in. Ook niet wanneer nauwelijks twee maanden later Vandecasteele de "Affiche" van de openbare verkoop ervan stuurde, met het aanbod van zijn diensten. Daar zou Bethune pas later weer gebruik van maken, maar dan uitsluitend voor het innen van enkele achterstallige schulden.

#### 9.2.4.5 Orbelin in Dunkerque<sup>230</sup>

In ditzelfde openbare veilingen-verhaal past een deel van de correspondentie van Orbelin, een expediteur die een aantal zaken voor Bethune in Dunkerque opvolgde. Op 16 april 1761, nauwelijks vier dagen voordat Bethune en Van Beveren hun eerste opkoop-opdracht aan Vandecasteele gaven, stuurde hij stalen zoals Bethune had gevraagd, maar niet van de drogetten, want dat waren er te veel. Bethune moest zelf komen kijken in het magazijn. Ze zouden worden verkocht in partijen op drie maanden verkoopstermijn of à rato van 1,5 % korting bij contante betaling. Waarschijnlijk betreft het goederen van hetzelfde lot waaruit Bethune onder andere zijn perpetuanen door Vandecasteele liet kopen.

#### 9.2.5 Pays de la Loire

Le Mans en omstreken legde zich reeds sinds de Middeleeuwen toe op het vervaardigen van etamines waarvan de reputatie in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw dermate de hoogte in schoot dat de productie ervan verdrievoudigde. Er werden twee soorten geweven : de gewone "*étamine du Mans*" en "*double gros grains*", beide op éénzelfde smalle breedte van 0,59 m en doorgaans in het stuk zwart geverfd (HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 237), want ze waren erg gegeerd bij geestelijken en magistraten. Dankzij deze etamines, hand in hand met een aanzienlijke productie van toiles in hennep op het omringend platteland, vormde de regio Maine, weze het samen met Poitou en Touraine, het vierde belangrijk-

---

<sup>230</sup> Orbelin – Dunkerque : IC 341.5.25.

ste Franse kamwolcentrum na Picardië (Amiens), Champagne (Reims) en Vlaanderen (Lille-Roubaix) (DUPIN, 1854 : 164).

Nochtans had Bethune in Le Mans slechts contact met één firma en deze bleef bovendien zonder gevolg. Op zoek naar info over Kortrijkse lijnwaadtoiles, hadden Fréart-Lejeune & cie <sup>231</sup> van Godet in Elbeuf het adres van Bethune gekregen en vroegen hem stalen te sturen met verkoopcondities, wat hij deed op 17 september 1757. Vermits hij gezien had dat Fréart ook etamines verhandelde, voegde hij eraan toe dat hij tegen de lente misschien enkele stukken daarvan zou kunnen gebruiken. Het duurde tot april van het volgende jaar vooraleer zij opnieuw van zich lieten horen. Voorlopig konden ze niets bestellen, omdat ze een lading toiles naar Cadiz hadden gestuurd met een schip vanuit Le Havre, dat door de Engelsen was afgeleid naar Jamaica. Ze wilden eerst de uitkomst daarvan afwachten vooraleer verder te speculeren in linnen stoffen. Ondertussen wachtten ze op de bestelling etamines van Bethune, stelden ze. Op 2 mei liet Bethune weten dat hij eigenlijk nauwelijks etamines verkocht : de paar stukken die hij introk vanuit Lille volstonden ruimschoots zodat het werkelijk de moeite niet loonde er in te voeren uit Le Mans.

Nogent-le-Rotrou, op nauwelijks enkele kilometers van Le Mans, maar in die tijd wel behorend tot een andere "provincie" Le Perche, maakte een eigen soort etamines, die niet alleen naar Parijs, Caen of Rouen werden vervoerd, maar van daaruit ook vertrokken naar Holland en Engeland. Dit belet niet dat ze nauwelijks aan het succes van die van LeMans konden tippen (SAVARY, 1748 : I, 93-95). Bethune had er dan ook geen moeite mee om de brief van Guillier <sup>232</sup>, die Bethune er op 24 februari 1755 aan herinnerde dat hij hem een proefbestelling van zwarte etamine had beloofd, verticaal te klasseren.

### 9.2.6 De zijdestad Lyon

Omdat ze een licht werpen op de duurte van de Franse zijdeproducten, vervaardigd in Lyon, vermeld ik tenslotte nog twee items in inkomende brieven uit de jaren 1760. Het eerste is van Jean Reynard & Longue, een firma die jarenlang linnen kocht bij Bethune <sup>233</sup>. Zij hadden een bestelling ontvangen van Bethune voor een coupon taffetas en stuurden daarom stalen en prijzen, die evenwel duurder waren dan per stuk omdat ze dat "*au detail*" moesten kopen. Enkele maanden later vroegen ze of Bethune dat stuk van 64

---

<sup>231</sup> Fréart LeJeune & cie – Le Mans : IC 340.6.60 en UC 33.3.

<sup>232</sup> Guillier – Nogent-le-Rotrou : IC 340.10.8.

<sup>233</sup> Reynard Jean & Longue – Lyon : IC 341.10.33 dd 31.3 én 17.8.1763.

Franse ellen nu nodig had of niet. Zo ja moest hij onmiddellijk verwittigen, want de zijde was ondertussen met 15 Lb.ts per pond in prijs gestegen, en er werd nog meer stijging verwacht. Het is niet duidelijk wat Bethune besliste, maar wellicht kocht hij het niet.

Verhelderend in dit opzicht vond ik ook de vraag van F. Pineau uit Nantes <sup>234</sup> of Bethune hem geen adres van een goede fabrikant van zwarte zijde kon aanbevelen in Antwerpen, want dat artikel was werkelijk te duur aan het worden in Lyon : "*ces messieurs de Lyon nous mettent le pied sur la gorge*".

### 9.3 Het grondgebied van de Zuidelijke Nederlanden en het Prinsbisdom Luik

In de loop van de 17<sup>e</sup> en 18<sup>e</sup> eeuw moest de van oudsher vermaarde lakennijverheid van de Vlaamse en Brabantse steden meer en meer aan belang inboeten ten voordele van nieuwe lakencentra die om velerlei redenen snelle opgang maakten. Daartoe behoorden in eerste instantie de regio Verviers en het Limburgs gebied in de omgeving van Eupen (HASQUIN, 1979 : 141). Zij dankten hun succes aan de geslaagde concurrentie met het Hollandse Leiden, de textielstad bij uitstek, die aanvankelijk de nieuwe draperie van de vroegmoderne tijden op gang had getrokken. Niet alleen beschikten ze over goedkopere arbeidskrachten waardoor hun producten voordeliger van de hand konden gaan, maar ze profiteerden van een directe toegang tot de jaarmarkten van Frankfurt en Leipzig, wat hen voorzag van een reusachtig exportgebied (HÉLIN, 2006 : I, 270). Vooral Verviers leverde kwaliteitslaken van Spaanse wol. De Limburgse dorpen en Luik legden zich toe op de fabricatie van goedkopere maar degelijke stoffen die onze Vlaams-Brabantse markten overspoelden.

Dit betekende evenwel niet dat de lakenindustrie in onze contreien totaal verdween. Zij werd echter een veeleer marginaal bedrijf. Zo was, in de 18<sup>e</sup> eeuw, van alle textielarbeiders in Antwerpen nog geen 5 % werkzaam in de wol. In Brugge verwerkten nog een twintigtal getouwen wat wol, in Gent hielden hooguit een dozijn wevers de stiel in ere en in Brussel beperkte de wolnijverheid zich eveneens tot een twaalfstal fabrikanten die hoop en al 78 weefgetouwen draaiende hielden (HASQUIN, 1979 : 141-143). Doorgaans schakelde men in al die steden over op een andere grondstof, eerst vooral linnen, na-

---

<sup>234</sup> Pineau F. – Nantes : IC 341.12.8 : dd 25.10.1766.

dien meer en meer katoen. Met dien verstande evenwel dat de ontwikkeling daarvan verschildte van gewest tot gewest, en allesbehalve standvastig was.

Tegen de tijd die ons aanbelangt, had Brugge zich bijvoorbeeld gespecialiseerd in zowel linnen als fustenen. Minder dan een halve eeuw later weefden dubbel zoveel getouwen linnen stoffen en was het met de aanmaak van fustenen zo goed als afgelopen. In Antwerpen werd de omgekeerde oefening gemaakt : de linnenproductie halveerde zich, die van katoen schoot de hoogte in. Al bij al kon die omschakeling niet verhinderen dat in beide steden het aantal arbeiders in de textiel jaar na jaar achteruitging. De grote steden leden immers onder de concurrentie van het platteland, met zijn uitgesproken goedkopere werkkrachten, dat bovendien weinig last had van de corporatieve arbeidsbeperkingen waar de textielindustrie in de steden wel mee werd geconfronteerd. Die rurale bedrijvigheid breidde zich in de 18<sup>e</sup> eeuw aanzienlijk uit, maar dat was voornamelijk een linnenverhaal (HASQUIN, 1979 : 143-147).

Blijft tenslotte nog de zijdeindustrie. Antwerpen had op dat vlak eind 17<sup>e</sup> eeuw haar top bereikt, en stelde een eeuw later nog hooguit een derde van het voormalige arbeiderspotentieel tewerk. Wel kende de zijdeweaverij er in de tijd van Bethune nog enkele decennia een opmerkelijke heropleving. Maar desalniettemin nam midden 18<sup>e</sup> eeuw feitelijk slechts Brussel een plaats van werkelijke betekenis in. Toch had tenslotte ook zij het in toenemende mate moeilijk om zich staande te houden. De oorzaken van de achteruitgang van de verkoop van zijden stoffen, moeten worden gezocht in de verandering in smaak en het feit dat het dragen van katoen hoe langer hoe meer in de mode kwam. De inheemse fabricatie van katoenen stoffen kampte toen echter nog met grote moeilijkheden die pas in de 19<sup>e</sup> eeuw volledig zouden worden weggewerkt (HASQUIN, 1979 : 145-147).

Het overzicht van Bethunes binnenlandse leveranciers in tabel 8 toont hoe Bethune die tendenzen volgde, met dien verstande dat hij zich nogal vaak liet depanneren met een Engels laken en ook Limburgse lakens introk via collega-negotianten in Gent of Brussel. De detailbeschrijving zal dit verduidelijken.

**Tabel 8** Binnenlandse leveranciers : geleverd aantal stukken, periode 1743-1767

Leverancier	Stad	Regio	Periode	Aantal	Totaal	Type	Sekse
Moeraert G. Vve & fils	Gent	Vlaanderen	43-67	432		Negotiant AF	♀
Blommaert	Gent	Vlaanderen	43-61	169		Negotiant AF	♂
Morel A.	Gent	Vlaanderen	44-55	38		Negotiant AF	♂
Morel Ed. (Wwe)	Gent	Vlaanderen	56-60	36		Negotiant AF	♂ (♀)
Vandercruyce F.	Gent	Vlaanderen	61-66	22		Negotiant AF	♂
Morel Wwe & zonen	Gent	Vlaanderen	44-48	14		Negotiant AF	♀
Macqué J.B.P.	Gent	Vlaanderen	44-47	6		Negotiant AF	♂
Coolens A.F.	Gent	Vlaanderen	51-54	6		Fabrikant	♂
Stauthamer Vve	Gent	Vlaanderen	43	2		Negotiant AF	♀
De Ronquier L.	Brugge	Vlaanderen	50-55	359		Negotiant AF	♂
Bouttens F.	Brugge	Vlaanderen	44-49	281		Negotiant AF	♂
Van Wallegheem (Vve)	Brugge	Vlaanderen	54-58	112		Negotiant AF	♀
Verhaeghen	Brugge	Vlaanderen	48	37		Negotiant AF	♂
Reinaex	Brugge	Vlaanderen	51-65	14		Negotiant AF	♂
De Bels	Brugge	Vlaanderen	64	10		Negotiant AF	♂
Van Outryve	Brugge	Vlaanderen	62-64	3	1541	Negotiant AF	♂
Vermoelen C.P.	Antwerpen	Brabant	43-66	300		Negotiant AF	♂
Legrelle G.	Antwerpen	Brabant	43-60	120		Negotiant AF	♂
Vermoelen P.	Antwerpen	Brabant	48-51	112		Negotiant AF	♂
De Visser J. Vve.	Antwerpen	Brabant	58-66	98		Fabrikant	♀
Pick F.X. Vve.	Antwerpen	Brabant	55-62	23		Negotiant AF	♀
Pick I.	Antwerpen	Brabant	63-67	19		Negotiant AF	♂
Cornet M.G.	Antwerpen	Brabant	57-61	18		Commission.	♂
Borreken P.	Antwerpen	Brabant	49	12		Negotiant AF	♂



Engels P.F.	Antwerpen	Brabant	43	10		Negotiant AF	♂
Vandersmissen J.F.	Antwerpen	Brabant	67	8		Fabrikant	♂
Dubois N.	Antwerpen	Brabant	43	1		Negotiant AF	♂
Beeckman Gebroeders	Antwerpen	Brabant	60	1		Negotiant AF	♂
Sottiaux R.	Brussel	Brabant	43-61	349		Fabrikant	♂
Van Cotthem A.	Brussel	Brabant	62-64	25		Fabrikant	♂
Meulenberg J.	Brussel	Brabant	45-61	15		Fabrikant	♂
Clair le Comte Vve	Brussel	Brabant	49	10		Negotiant AF	♀
'tKint B.	Brussel	Brabant	61-62	8		Fabrikant	♂
Herreweghe	Brussel	Brabant	60-61	5		Negotiant AF	♂
Blanchaert J.L.	Brussel	Brabant	64-66	4		Negotiant AF	♂
Blanchaert Vve	Brussel	Brabant	58-61	3		Negotiant AF	♀
Mosselman J.	Brussel	Brabant	65	2	1143	Negotiant AF	♂
Waonry J. (Vve)	Liège	Pr.bisd. Luik	49-67	1021		Commission.	♀
Sandre L.	Liège	Pr.bisd. Luik	63	27		Commission.	♂
Delvaux	Liège	Pr.bisd. Luik	58	20	1068	Fabrikant	♂
Lieutenant L. (Vve)	Hodimont	Vesderregio	49-66	282		Fabrikant	♂ (♀)
Halleux F.	Hodimont	Vesderregio	53-67	157		Fabrikant	♂
Vondembruck A.	Hodimont	Vesderregio	57-67	55		Fabrikant	♂
Ernotte J.L.	Hodimont	Vesderregio	50-52	22		Fabrikant	♂
Bonvoisin	Hodimont	Vesderregio	51	7		Fabrikant	♂
Lejeune Dirichlet F.J.	Hodimont	Vesderregio	52-60	5		Fabrikant	♂
Clermont M.	Hodimont	Vesderregio	52	3		Fabrikant	♂
Soumagne	Hodimont	Vesderregio	59	2		Fabrikant	♂
Dauchapt	Hodimont	Vesderregio	60	2		Fabrikant	♂
Neuville	Hodimont	Vesderregio	62	1,5		Fabrikant	♂
D'Hauregard L.J.	Dolhain	Vesderregio	63-67	30		Fabrikant	♂

Hansoul	Mortroux	Vesderregio	54	16	582,5	Fabrikant	♂
Deleclocque P.	Bouillon	Luxemburg	59-63	12	12	Fabrikant	♂
Coche	Mons	Henegouwen	59-66	15	15	Fabrikant	♂
TOTAAL				4361,5			

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie bijlage 2.1.1. t/m 2.1.4 : aankopen wollegoederen. En ARA, Brussel. Raad van Financiën, 4306. *"Note de divers négociants des principales villes et provinces Beligues-Autrichiennes, qui ont des correspondances dans les pays étrangers"* van 1771 - Copie in Archief Bethune, Marke. Privé-Archief ACM 0354. AF = à forfait.

### 9.3.1 Het Vesder-gebied, inclusief Liège

Het Prinsbisdom Luik was tot de annexatie door Frankrijk in 1795 een onafhankelijke staat, ontstaan door de geleidelijke verwerving van diverse heerlijkheden en vorstendommen in het Maasgebied. Daaronder bevond zich het Markgraafschap Franchimont, met daarin als belangrijkste nijverheidsstad : Verviers (GWP, 1990-1993 : XV, 61). In de loop der eeuwen was in deze stad op de Vesder een lakenindustrie uitgebouwd, die in het 18<sup>e</sup> eeuwse continentale Europa slechts in Leiden en de regio Eupen-Aken haar gelijke vond. Met 1800 getouwen was ze ongeveer even groot als die van alle Franse kaardwolcentra samen, inclusief Elbeuf en Sedan (GAYOT, 1998 : 192 bis).

Dit centrum voor fijne lakens draaide echter nagenoeg volledig op het vervaardigen van Engelse, Hollandse of Franse lakens, waarvoor de vereiste wol uit het buitenland (Engeland, het Spaanse Segovia, Portugal) via Amsterdam werd ingevoerd. Deze stoffen op een breedte variërend van 8/4 tot 10/4, voorzien van het label "*drap de Leyden, - d'Angleterre, - d'Elbeuf*", enz..., werden Europawijd tot in de Levant en Rusland toe uitgevoerd, grotendeels dankzij verkopen op de grote "*Foires*" van Frankfurt, Leipzig en consorten. Voor de minder hoogwaardige soorten laken werd wol uit Saksen en Bohemen ingevoerd en in de gemene lakens werd lokale wol verwerkt (HÉNAUX, 1857 : 108, 160-161). Men gewaagt voor de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw van jaarlijkse productieaantallen van om en bij de 30.000 stukken in Verviers zelf tot het dubbele en méér voor de regio mét Limburgs hinterland <sup>235</sup>. Ik vermeld ter vergelijking Leiden, waarvan de neergang reeds werd aangekondigd vanaf 1670, maar dat in 1750 nog steeds 50.000 stukken per jaar produceerde (GAYOT, 1998 : 41).

<sup>235</sup> LEBRUN, 1948 : 326 siteert cijfers tot 60.000 – FAIRON, 1956 : 35 spreekt van 70 à 80.000 & HÉNAUX, 1857 : 108 van 60 à 70.000.

Het Vervierse patronaat omvatte twee onderscheiden groepen lakenfabrikanten : een oligarchie van een twintigtal grote producenten, eigenaars van heuse "fabrieken", die twee derden van de totale productie in handen hadden, en een wisselend aantal van een paar honderd kleinere fabrikanten die instonden voor de vervaardiging van de rest van het totale aanbod (LEBRUN, 1948 : 346-349, 366). Anders dan elders, en dit dankzij de afwezigheid van corporatisme en een daaruit volgende ondernemersvrijheid, had de eerste groep manufacturiers zich gaandeweg opgewerkt tot gedreven commerçanten die zowel hun eigen producten als die van kleinere fabrikanten en zogenaamde "*façonnaires*"<sup>236</sup> aan de man brachten. Zij waren erin geslaagd controle te verwerven over de quasi totaliteit van de buitenlandse handel : van de aankoop van de wol tot de verkoop van het afgewerkt product. In Verviers verhandelden dus niet alle fabrikanten hun eigen producten, maar álle lakenhandelaars waren wél fabrikanten. Op die regel was in de 18<sup>e</sup> eeuw slechts één uitzondering te vinden, nl. de familie Franquinet, die als schatrijke "*marchand-banquier*" fabrieken verhuurde aan fabrikanten en zelf een legertje *façonnaires* aan het werk zette, maar zich verder niet bezig hield met het fabricageproces op zich (LEBRUN, 1948 : 358-362 & 365-366).

Merkwaardig genoeg kocht Bethune helemaal géén lakens in de fabrieken van Verviers. Dit heeft te maken met het feit dat hij lakens introk, vervaardigd onder de vleugels van Vervierse nijveraars in Hodimont, gelegen rechtover Verviers op de andere oever van de Vesder, doch binnen de Oostenrijkse Nederlanden. Dáár immers, evenals in kleine gehuchten zoals Limbourg, Dolhain (beide Hertogdom Limburg) of Mortroux (in het Land van Dalhem) – álle gelegen op nauwelijks enkele kilometer van de stad - was het mogelijk voor Vervierse fabrikanten om de protectionistische maatregelen te ontduiken, die de regering in Brussel had genomen ter bescherming van de eigen Limburgse industrie (LEBRUN, 1948 : 70-71) . Op zich had de tandem Verviers-Hodimont eveneens af te rekenen met een geduchte concurrent, nl. Eupen - een ander belangrijk Limburgs lakencentrum, sterk gericht op het Duitse hinterland – dat lange tijd méér bedreven was in het verven (FAIRON, 1956 : 35). Beide partijen hadden daarop een leefbare differentiatie gevonden, in die zin dat Verviers en Hodimont vooral ongeverfde of "gemengde" lakens produceerden terwijl Eupen stevast de stoffen ná het weven in de gewenste kleuren verfde. Maar dankzij haar ontdubbelde fabricatieplaatsen bleef Verviers als textielcentrum de hele periode tussen 1640 en 1795 belangrijker dan Eupen (LEBRUN, 1948 : 64).

---

<sup>236</sup> *Façonnaires* = wevers die van een handelaar hetzij ruwe wol, hetzij reeds bewerkte wol (= *façonnaires à demi-façon*) ontvingen, deze sponnen en weefden, en de stoffen zonder nabehandeling en opmaak aan de handelaar terugbezorgden tegen een stukloon of maakloon per el (FAIRON, 1956 : 36-37 – THONNAR, 1904 : 54).

Daarnaast bestelde Bethune regelmatig stoffen in Liège zelf, de feitelijke hoofdstad van het Prinsbisdom. Daar maakte men immers zogenaamde "*serges de Liège*", relatief goedkope voersaaien op een breedte van 5/4, die in Vlaanderen erg gegeerd waren, en anderzijds wollen failles op 7/4 breedte, een modieuze variante daarvan die halfweg de 18<sup>e</sup> eeuw evenwel reeds wat op haar retour moet zijn geweest (HENAUX, 1857 : 108-109). Men was er op de productie van die artikels overgeschakeld, toen het overweldigend succes van Verviers - gesteund door allerlei privileges, en gekoppeld aan de goedkopere en lichtere kwaliteit van hun stoffen - de zwaar-gecontroleerde en gereglementeerde lakennijverheid van Luik-stad eind 17<sup>e</sup>, begin 18<sup>e</sup> eeuw dreigde te ruïneren. In de weverswijk Outre-Meuse legden vanaf toen een honderdtal manufactuurtjes met elk acht à negen getouwen zich toe op het vervaardigen van deze saaien die, grotendeels gemaakt van inheemse wol, over gans Europa werden verspreid à rato van zo'n 20.500 stukken per jaar (THONNAR, 1904 : 52).

#### 9.3.1.1 Veuve J. Waonry in Liège<sup>237</sup>

Bethune wendde zich voor de aanschaf van voersaaien en wollen failles hoofdzakelijk tot de weduwe Waonry - die ook handel dreef in katoenen stoffen <sup>238</sup> - en deze lakens voor hem kocht uit het Luikse aanbod op de centrale markt en dat van de omliggende plattelandsdorpen <sup>239</sup> tegen een commissie van 2 %. Ze zette hiermee de zaak van haar man Jacques verder, die sinds 1749 kort voor zijn dood met Van Dale zaken was begonnen doen. Op de negentien jaren dat de correspondentie standhield, ging het om een erg wisselende hoeveelheid per jaar, uiteenlopend van 5 tot 135 stukken : 1021 stukken in totaal. In dit aantal domineerden de saaien 5/4 overweldigend de failles 7/4, die met slechts 115 stukken géén 12 % van de totaal aangekochte hoeveelheid uitmaakten.

Bethune stuurde, samen met zijn bestelling, aanvankelijk meestal wissels op Amsterdam, en bij gelegenheid ook Rotterdam. Gezien het om aankopen op commissie ging, was het immers gebruikelijk de nodige fondsen op voorhand te voorzien. Wissels op Holland waren dan weer het meest aangewezen in het Prinsbisdom omdat de Verenigde Provinciën veruit de meest courante handelspartner voor hen was. Niet alleen behield Holland het monopolie op de verkoop van Spaanse wol - die vooral in Verviers massaal werd verwerkt - tot rond 1775 (LEBRUN, 1948 : 138-149), maar bovendien fungeerde Amsterdam als uitvoerhaven voor zowel een deel van de afgewerkte lakens als voor de lichte wapens en andere staalproducten waarvoor het Prinsbisdom vermaard was. En de Hollandse scheepswerven verslonden zélf tonnen Luikse spijkers bij de uitbouw van hun

---

<sup>237</sup> Veuve J. Waonry - Liège : I.C. 340.6.66 - 341.7.52 en U.C. 33.2.

<sup>238</sup> Waonry I.C. 340.6.66 dd 8.11.1759 en U.C. 11.12.1759.

<sup>239</sup> Waonry I.C. 341.7.52 dd 9.2.1765.

vloot. Door deze intense economische uitwisselingen, liet een duidelijk Hollands overwicht zich gelden tot op de markten van Luik, waar zelfs de prijzen van de rogge het prijsniveau van de Amsterdamse markt volgden (HÉLIN, 2006 : I, 268-270). De weduwe liet Bethunes remises wél negotiëren door een makelaar in Liège, want voelde zich daarvoor zelf niet geletterd genoeg <sup>240</sup>.

Dit ging relatief goed tot het begin van de Zevenjarige oorlog. Doordat de wissels op Holland toen schaars tot onvindbaar werden, en Bethune daardoor op den duur zijn bestellingen moest uitstellen bij gebrek aan wissels, moesten er andere oplossingen worden gevonden. Daarom schakelde Bethune enerzijds over op het sturen van wissels op Luik, of gaf hij cash geld mee met voerman Guillaume Delvenne of met handelaar Vondembruck. Betalen met munten had hij aanvankelijk vermeden, omdat Waonry had gemeld dat de koersen voor geldwissel in Luik sterk afhankelijk waren van de intrinsieke waarde van de munten <sup>241</sup>. Het was uiteraard ook een hele rompslomp, want Delvenne kwam slechts maandelijks olie laden in Kortrijk <sup>242</sup>, waardoor het sturen van "soevereinen" <sup>243</sup> beperkt bleef tot de periode oktober 1758- oktober 1759.

Een en ander werd dus in die jaren en ook daarna voornamelijk aangevuld met wissels op Luik en Maastricht, vooral nadat hij had ontdekt dat die laatste konden worden geplaatst zonder noemenswaardig verlies. Vanaf toen deed Bethune ook soms een beroep op zijn nieuwe linnenklant Heylighers om vanuit Maastricht de betaling te regelen. Betalingen realiseren via derden gebeurde wel meer, gezien zijn uitgebreide connecties met Hodimont, telkens wanneer een gelegenheid zich hiervoor leende. Bovendien kon hij Waonry ook laten trekken op Gent of Antwerpen, want zij was bereid een maand of langer "het goede moment af te wachten", zijnde een dag waarop een hogere koers kon worden verkregen doordat veel trekkers zich ineens aanboden <sup>244</sup>. In geval van nood konden ook wissels op Gent of Brussel weleens dienen.

De meeste van zijn bestellingen, liet Bethune doorsturen naar de ververij van Cornet in Antwerpen. In 1753 had hij serges laten verven volgens kleurstalen in Luik zelf. Hij was daar best tevreden van, maar in Luik geverfde stoffen vielen in een andere categorie bij het betalen van uitvoerrechten. In het Prinsbisdom kende men geen directe belastingen. De staat draaide er op het innen van "*le soixantième*", een recht van een zestigste van de waarde op alles wat binnenkwam, buitenging of passeerde doorheen het land van Luik. Dat recht op de uitvoer van lakens was sinds 19 februari 1753 definitief afgeschaft, maar

---

<sup>240</sup> Waonry I.C. 340.6.66 dd 31.3.1756.

<sup>241</sup> Waonry .C. 340.6.66 dd. 14.9.1755.

<sup>242</sup> Waonry U.C. 33.2 dd 24.10 en 24.11.1752.

<sup>243</sup> Het betreft de dubbele souverein, een gouden munt, met als waarde 18.12.9 Fl Brab. Ct (SERRÉ, 1781 : 260).

<sup>244</sup> Waonry I.C. 341.7.52 dd 7.4.1761.

dat gold niet voor de gekleurde (LEBRUN, 1948 : 98-99 en 124-131). Ten langen leste kwam het daarom voor Bethune duurder uit, dan ze te laten verven in Antwerpen.

Had hij de stoffen ongeverfd van doen, liet hij ze doorsturen via Blommaert in Gent. De normale route liep in beide gevallen over Leuven en Brussel, waarbij de invoerrechten voor de Oostenrijkse Nederlanden werden betaald aan het eerste "*comptoir*" van Brabant, in die tijd zijnde dat van Orsmaal. Deze werden geïnd per stuk en naargelang de kwaliteit, volgens de tarieven vastgelegd in een ordonnantie van 7 oktober 1706, evenwel om de haverklap aangepast in ongunstige zin in de loop van de decennia nadien. Deze regeling speelde vooral in het nadeel van de lakens van Verviers, die hun concurrentiepositie ten opzichte van de Limburgse tegenhangers daardoor uitgehold zagen (LEBRUN, 1948 : 130-131). Maar voor de goedkope saaien van Luik, zeker wanneer ongeverfd uitgevoerd, woog dat euvel minder zwaar door. In de rubriek kosten op de facturen van Waonry, werd voor betalingen aan het *comptoir* een bedrag gerekend dat overeenkwam met een kleine 4 % van de waarde van de ongeverfde stukken wanneer het serges 5/4 betrof, en met 3 % in het geval van failles 7/4.

Wat kosten betreft, rekende Waonry verder een post "*toille, plomb & ficelle*" aan : het loden van de stoffen aan een onduidelijke eenheidsprijs, vermeerderd met het verpakken van het ensemble in een stuk stof waarvan de grootte allicht afhankelijk was van de omvang en het gewicht van de te versturen goederen. Was de prijszetting voor die post onduidelijk, die voor de vergoeding "*aux vendeusse*" was dat al evenzeer. Het bedrag hiervan liep nochtans hoger op dan dat voor het loden en de verpakking. Over welke verkoopster(s) gaat het hier ? En wat precies werd er dan vergoed, als Waonry zelf voor de aankoop van de stoffen een commissieloon rekende van 2 % ? Wat vervoer betreft werd er tot minstens 20 april 1754 een som aangerekend per stuk : 10 s van Liège voor een stuk 5/4 en 20 s van Liège voor een stuk 7/4. Dit veranderde daarna in een bedrag naargelang het gewicht van de colli, saaien en failles door elkaar, met name "*50 sous du cent pezant*" <sup>245</sup>. Deze som dekte het traject van Luik naar Antwerpen of Gent. Waonry rekende ook haar briefportkosten aan.

Waonry spreekt bij de opgave van prijzen in haar brieven van "*florins de Liège*", maar vervangt deze florijnen in haar facturen door de term "*frans*". Ook Lieutenant specificeert soms "*frans argent de Liège*". Blijkbaar werden in die regio de termen courant als synoniem gebruikt, naar analogie met de Franse rekenmunt "franc" die dáár dezelfde waarde had van de pond (Lb tournois, paris, viennois). De naam van die rekenmunt ging terug

---

<sup>245</sup> Op 27.4.1755 is er éénmalig sprake van "*5 esquelin du 100*", waarmee 5 escalins of schellingen groten worden bedoeld. De waarde van vijf schellingen groten (onderdeel van het Pond groten, in gebruik in Limburg) was dezelfde als die van 50 sous van Liège.

op een reële munt die in diverse vormen in de 14<sup>e</sup> tot 16<sup>e</sup> eeuw gangbaar was geweest (SAVARY, 1748 – DIDEROT, 1751-1772 : 7.280-81 – GWP, 1990-1993 : IX, 224).

Al bij al had Bethune weinig klachten : soms liet hij wat ontgoocheling blijken wanneer hij de stoffen iets gemener en grover vond dan anders. Dat was uiteraard nog sterker het geval wat prijzen betreft, zeker in het geval van failles, een artikel dat door Bethunes concurrenten naar zijn zeggen zéér goedkoop werd verkocht <sup>246</sup>. Maar zelfs dát viel mee, omdat hij zich op voorhand liet inlichten over de stand van zaken. De prijsschommelingen die Waonry liet weten, gekoppeld aan haar zoektocht naar het door Bethune gewenste prijsniveau, komen in grote lijnen overeen met de overzichtstabel die Lebrun opgeeft voor Verviers (LEBRUN, 1948 : 515-516) : dalende prijzen van 1751 tot en met 1754, lichte stijging in 1755-1756-1757 mede door een tekort aan gesponnen garens, tijdelijk dipje eind 1757 tot de zomer 1758 ten gevolge van de gedaalde vraag en dreigende invallen van de Fransen, opnieuw stijging tot eind 1759 door te gróte vraag. Daarna lopen de curves enigszins uiteen : terwijl Lebrun gewaagt van goedkopere prijzen tot 1761, veel duurdere in 1762 en opnieuw iets goedkopere in 1763, klaagde Waonry over duurte in het aanbod in 1760-1761 én 1763, maar kon zij goedkoper gediend raken in 1762. Vanaf 1763 zijn ze het opnieuw eens, want vanaf toen stegen de prijzen naar werkelijk nooit geziene hoogten tot en met 1766, waarna de prijzen opnieuw wat terugvielen.

Ongetwijfeld mogen we de teruglopende orders van Bethune in de jaren 1760 voor een groot deel linken aan die enorme prijsstijgingen. Want ook in Luik zette hij Waonry het mes op de keel, bvb door haar begin 1758 te melden dat hij, om kwaliteiten en prijzen te kunnen vergelijken, een aankoop deed bij een concurrent van haar in het Luikse <sup>247</sup> die hem goedkopere stoffen aanbood dan zij. Zij was daar nogal gerust op, stelde ze, want hij zou niet goedkoper kunnen leveren. Nogal wat handelaars kochten immers op krediet, zodat de fabrikanten op hun geld moesten wachten. Die verkochten dan weleens rechtstreeks in Vlaanderen aan dumpingprijzen, maar de kwaliteit was geenszins vergelijkbaar. Bethune zou al snel moeten toegeven dat ze gelijk had, maar verzuchtte in afwachting om zijn slippertje te verschonen dat "*les coureurs de chez vous nous fonds beaucoup de tort*" <sup>248</sup>.

---

<sup>246</sup> Waonry U.C. 340.6.66 dd 27.3.1756.

<sup>247</sup> Zie Delvaux hierna.

<sup>248</sup> Waonry U.C. 33.2 dd 12.1.1758 en 4.2.1758 - I.C. 340.6.66 dd 16.1.1758.

### 9.3.1.2 Michel Delvaux in Liège<sup>249</sup>

In februari 1758 meldde een zekere M. Delvaux de verzending van twintig stukken "*saye à doubler*" naar Arnold Hendericq, verver te Antwerpen, en vroeg kleurstalen rechtstreeks naar ginder te sturen. Voor deze eerste bestelling verkocht hij met verlies aan Bethune, zo stelde hij, in de hoop op bijkomende bestellingen. Vermoedelijk was deze Delvaux één van die zogenaamde "*coureurs*" : fabrikanten of één van hun handelsagenten die buiten hun regio orders gingen ronselen aan de hand van "koopjes" en allerhande extra voordelen. Bethune was daar voor een keertje op ingegaan, nieuwsgierig of hij misschien toch een gunstiger kwaliteit-prijsverhouding zou vinden. Maar erg succesvol kan de transactie niet zijn geweest, want het bleef bij die ene verzendingsbrief en Bethunes antwoord een paar dagen later, waarin hij zijn verwondering uitsprak over het feit dat Delvaux de stukken niet naar Cornet had gestuurd zoals gevraagd. Die man wist immers hoe Bethune zijn stoffen wou. Hij voegde er meteen aan toe dat, wanneer ze niet aan de verwachte kwaliteit beantwoordden, hij het hele lot voor rekening van Delvaux zou houden. Bij gebrek aan méér gegevens, weet ik niet hoe het experiment uiteindelijk in concreto afliep.

### 9.3.1.3 Louis Sandre in Liège<sup>250</sup>

Waarschijnlijk ten gevolge van de enorme duurte van die Luikse stoffen, besloot Bethune eind 1763 toch nog eens in te gaan op het aanbod van een rondreizende lakenverkoper, die twintig stukken 5/4 en zeven stukken failles doorstuurde naar Cornet, met de vraag hem rechtstreeks de gewenste kleurstalen te bezorgen. Cornet bleek deze Sandre te appreciëren als correcte handelaar, die ook in toiles en mousselines deed, doch nauwelijks kon schrijven. Bethune mocht gerust bij hem aankopen, vond Cornet, want desgevallend kon hij de goederen wanneer niet bevredigend nog altijd voor diens rekening laten <sup>251</sup>.

Bij gebrek aan uitgaande brieven, bleef het gissen wat er nu weer fout liep, maar Bethune was eens te meer niet content. De echtgenote van Sandre reageerde boos dat hij terugkwam op de voorwaarden en prijsafspraken gemaakt met haar man. Blijkt uit volgende brieven dat Bethune, waar de afspraak 25.10 Fl per stuk 5/4 was geweest, franco geleverd in Antwerpen, eerst 24 Fl en een brief later slechts 23 Fl wou betalen. Op de failles had hij aanvankelijk het verven op kosten van Sandre bedongen, en vroeg nu eerst één el, daarna twee ellen bonus bovenop. In één van de brieven verzuchtte Sandre

---

<sup>249</sup> Michel Delvaux – Liège : I.C. 340.6.65 en U.C. 33.2.

<sup>250</sup> Louis Sandre – Liège : I.C. 341.7.51 dd. 10.11.1763 (verzendingsbericht) en 29.12.1763 tot 4.3.1764.

<sup>251</sup> Cornet – A'pen : I.C. 341.2.1 dd 25.11.1763.



zelf, niet geheel ten onrechte, dat "*une homme de probite quand il a fait une offre ne sen dedit pas d'une lettre à l'autre*". Maar uiteindelijk haalde Bethune wél zijn slag thuis, want Sandre verklaarde zich akkoord de 5/4 te laten aan 24 Fl – terwijl ze hém op erewoord 34 Fl van Liège + 25 sous kosten in aanschaf en verzending kostten, hetzij 24.13.6 Fl Brabants, contant betaald. De failles mocht Bethune meten met de Kortrijkse el <sup>252</sup>, wat eveneens neerkwam op zwaar verlies voor Sandre. Hij vroeg wel deze uitzonderlijke voorrechten aan niemand te vertellen.

Toen Bethune wissels stuurde om zijn rekening te betalen, vond hij toch nog middel om 3.15 Fl te weinig te storten, wat madame Sandre prompt liet weten niet te willen laten vallen, gezien ze op heel die levering zo al niks hadden verdiend. Bovendien kwam één van die wissels op Namur geprotesteerd terug, zodat ze vriendelijk verzocht voor die som nieuwe wissels te sturen, liever op Brussel, Antwerpen of Gent, mét de protestkosten, haar briefport én de ontbrekende 3.15 Fl. Veertien dagen later liet Sandre weten dat hij zou langskomen in Kortrijk om het saldo op te halen.

#### 9.3.1.4 Andere contacten in Liège-stad

Enkele weken na zijn avontuur met Sandre, kreeg Bethune een brief van een zekere Bouverye <sup>253</sup>, die hem saaien van Luik aanbood "*aiant le choix de toute la manufacture*", waarvan hij grote voorraden introk tijdens de winter. Bethune ging daar niet op in.

La Haye, fille ainée, die tekende "*pour mon père*" <sup>254</sup>, maakte eind 1764 de omgekeerde oefening en kocht twintig stukken toile bij Bethune. Ze vond die evenwel te duur en kon daar niets meer op verdienen, zodat het bij die ene aankoop bleef. Wellicht had Bethune haar informatie gevraagd over de serges uit haar streek, want op 10 oktober stuurde ze hem een hele uitleg. Er waren nog maar weinig fabrieken in de stad die 5/4 maakten, stelde ze, wegens de rechten van de koningin van 10 % <sup>255</sup>. Ze waren allemaal overgeschakeld op 4/4 die ze naar Holland konden sturen. Zelf verkocht ze daar inmiddels ook meer dan 100 stukken van, terwijl haar handel vroeger op 5/4 draaide. Ze had evenwel navraag gedaan, en kon 5/4 kopen in het land van Limburg. Daar werd de "*qualité ordinaire pour doublures*" verkocht aan 34.10, 34.15 tot 35.10 Fl, waarbij dan nog 10 sols moesten worden betaald op het comptoir van Liège en 10 liards in Cheratte per stuk <sup>256</sup>. Sa-

---

<sup>252</sup> De Kortrijkse meerseniërs-el had een lengte van 71 cm terwijl de Luikse el slechts 65,6 cm lang was (DOURSTHER, 1840 : 34 en 37).

<sup>253</sup> Bouverye – Liège : I.C. 341.7.48 dd 28.3.1764.

<sup>254</sup> La Haye – Liège : I.C. 341.7.50.

<sup>255</sup> Sinds 19.3.1764 waren de invoerrechten in de Oostenrijkse Nln op álle lakens, ook ongekleurde, opgetrokken tot 10 Fl per 100 Fl waarde (VAN HOUTTE, 1920 : 561 annexe III).

<sup>256</sup> Waarschijnlijk betreft de taks te betalen bij de invoer in Luik de dubbele inning van "le 60<sup>e</sup>" op serges die de Luikenars lieten weven in Cheratte, toen Limburgs grondgebied. Ze betaalden immers een eerste keer op de

men kwam dat dus op minstens 35.10 Fl van Liège, zonder de kosten van het vervoer van Luik naar Antwerpen of Kortrijk.

Hun fabrieken zouden wél herbeginnen met 5/4 te maken tijdens de winter, omdat alle "*marchands coureurs*" die 7/4 verkochten in Brabant, erg op zoek waren naar die 5/4 en zelfs bereid waren op die stoffen te verliezen, omdat het aanbod daarvan hielp hun failles om te zetten. Bethune kon dus zijn rekening maken en bij anderen informeren, want ze wist wel zeker dat ze, als ze er in de stad zou kopen of in de omliggende dorpen, ze er 33.10 Fl zou moeten voor betalen, zonder "*plomb de la Reine*". "*Puis nos marchands les acquitte toutes au premier comptoir de braban à 20 Fl argent courant puis l'on paie 15 liards pour sel et la tol*". Serges de faille daarentegen, werden verkocht aan dezelfde prijzen als vorig jaar ondanks de stijging van de wolprijs. Hierin zou Bethune meer tevredenheid kunnen vinden, dacht ze, want ze kende de beste fabrieken en de kwaliteiten die het voordeligst uit de ververij kwamen. Maar Bethune moest haar wel wat tijd laten, zodat ze de beste kon uitzoeken in hun beider belang. Bethune ging blijkbaar niet op haar aanbod in, want op 15 november replikeerde ze dat ze wel begreep dat Bethune weinig vertrouwen in haar had, maar dat ze gedacht had een kleine proefbestelling te kunnen leveren, in ruil voor wat ze Bethune nog moest.

### 9.3.1.5 Laurent Lieutenant in Hodimont<sup>257</sup>

L. Lieutenant was een middelgrote fabrikant die sinds de jaren dertig van de 18<sup>e</sup> eeuw in Hodimont één van de fabrieken van de rijke Vervierse bankier-handelaar Franquinet huurde, inclusief "*les presses et toutes les outilles*" (LEBRUN, 1948 : 365). Op die locatie zorgde hij op zijn eentje voor de vervaardiging van honderden stukken per jaar<sup>258</sup>. De man was geboren in 1699 in het prinsbisdom Luik, en had zich na zijn huwelijk met een dochter Soumagne gevestigd in het Limburgse Hodimont. Hij leverde tussen 1749 en 1766, met uitzondering van de jaren 1758-1759 waarin Bethune niets bestelde wegens gedaalde verkoop door de kritieke tijden, in totaal 282 stukken fijn laken 8/4. Hierbij moet worden opgemerkt dat hij zelf overleed op 3 maart 1765 na zeven jaar sukkelen met aanvankelijk reuma die hem het schrijven had verhinderd en daarna opeenvolgen-

---

uitvoer van wollen garens naar Cheratte, en een tweede keer op de invoer van het geweven laken (THONNAR, 1904 : 57-58). De 10 liards (= 2 ½ sous) welke betaald werden in Cheratte zelf, golden wellicht het lodingsrecht al dan niet gekoppeld aan een lokale gemeentetaks.

<sup>257</sup> Lieutenant L. – Hodimont : I.C. 340.6.4 en 341.6.29 + U.C. 33.2.

<sup>258</sup> Zijn echtgenote schreef op 23.4.1763 dat ze op dat moment 200 stukken in bestelling had die allemaal dringend waren (en dus binnen de paar maanden moesten worden geleverd). Op jaarbasis vervaardigde het fabriekje dus zeker het dubbele of méér.

de beroerten, waardoor hij "*comme une enfant*" compleet hulpeloos was geworden <sup>259</sup>. In die jaren zette zijn vrouw de zaken verder.

Bethune eiste uiteraard perfectie en stond erop alle voordelen te mogen genieten, maar liet gelukkig het ergerlijke paternalistische betuttelingstoontje achterwege dat het handelsmerk was geweest van Van Dale tijdens de eerste jaren van hun correspondentie. Van Dale zette daarmee Lieutenant onder druk om hem te leveren aan de prijs die hij wilde betalen en niet die welke Lieutenant meende te moeten rekenen op basis van de duurte van de wol. Dit alles met opsomming van een trits redenen waarom hij een voorkeursbehandeling meende te verdienen, zijnde : levering op bestelling en op basis van stalen, dus quasi-zekerheid van verkoop voor Lieutenant; geen risico op faillissement gezien contante betaling; en het feit dat het risico een klant te verliezen niet opwoog tegen minder winst door een tijdelijke duurte van grondstoffen. Bovendien stelde hij dat de mankementen van de lakens, namelijk té dun in zijn ogen of gemaakt van niet voldoende gezuiverde wol, moesten verbeteren, zoniet zou hij zijn klandizie terugtrekken. Bethune eiste eveneens forse lakens, in fijne wol maar goed gevuld en kort geschoren, doch deed dat op een veel zakelijker manier.

Doorgaans werden de lakens besteld op basis van kleurstalen, waarvan Bethune er één stuurde voor de aanmaak van twee dezelfde stukken. Wanneer de stukken waren geweven, meestal na zo'n maand of drie, stuurde Lieutenant daar de stalen van. Bethune kon dan bevestigen welke hij wou en welke niet. De stukken werden meegegeven met Guillaume Delvenne, franco tot in Gent, zonder bijkomende kosten, met een bonus van één el per stuk, maar wél te betalen "*a comptant sans rabay*". Eén keer stuurde Lieutenant twee geweigerde camelkleurige stukken toch mee, *à vue*, "om voor zijn rekening te verkopen". Toen dit méér dan een jaar later nog niet was gelukt, besloot hij dat trucje voortaan achterwege te laten. De ganse zaak raakte uiteindelijk immers slechts opgelost toen Bethune na bijna twee jaar wat korting vroeg en Lieutenant 8 pond groten liet vallen <sup>260</sup>.

Behalve tijdens de eerste jaren van de correspondentie, waarin er werd gezocht naar een *modus vivendi* waar beide partijen mee konden leven, viel het qua klachten van Bethune overigens redelijk mee. Zo waren er slechts enkele opmerkingen van Bethune over te dunne stukken of het gebruik van minder goede wol in de jaren 1754 tot '57, die Lieutenant counterde met platitudes genre : "verdien er niks op wegens grote duurte

---

<sup>259</sup> Lieutenant : I.C. 341.6.29 dd 23.4.1763 en 17.4.1765. De betekenis van de door Mme Lieutenant gebruikte term "apocplisie" is totaal onbekend. Medici - waaronder de reumatologen Dr. Robert François en Dr. Johan Waes , en geneesheren in mijn familie- vermoeden, op basis van de beschreven symptomen, dat wellicht "apoplexie" (= beroerte) werd bedoeld.

<sup>260</sup> Lieutenant : U.C.33.2 dd 19.2.1754 t/m 1.3.1755 + 3.10 en 17.12.1755 – I.C. 340.6.4 dd 19.11.1755 en 7.1.1756.

van de wol", "kan geen fijnere maken voor die prijs", "lakens zijn nochtans goed gemaakt" of "die welke in de streek van Bethune worden verkocht – afkomstig van concurrenten – lijken enkel dikker omdat ze werden gemaakt van minder ontvette wol". Eénmaal ging hij wel erg vóór en stelde hij dat het uitzicht van zijn lakens leed onder het slechte weer : de stof zou wel witter worden met het dragen. Toch slaagde Bethune erin hem een paar keer een achtste of zelfs een kwart schelling korting per el af te luizen, maar het bleef allemaal erg redelijk, zeker na de crisisjaren toen Lieutenant reeds ziek was en Bethune moest onderhandelen met diens echtgenote. Dat was een no-nonsense vrouw, die bij een klacht van Bethune over vlekken op één stuk, gewoon erkende dat dit kon gebeuren en wellicht te wijten was aan het persen; mocht Bethune daar verlies door lijden, mocht hij dat laten weten en zou ze daarin bijdragen. Vooral toen de duurte van de wol en de verf de pan begon uit te swingen in de jaren 1763-'65 wist zij evengoed het been stijf te houden en eiste een halve schelling per el méér : zoniet zou zij helaas niet meer kunnen leveren. Het herhaaldelijk gejeremieer van Bethune kon haar niet vermurwen.

Betalen deed Bethune vlot, contant en dus binnen de paar weken na ontvangst factuur, meestal met wissels op Amsterdam, en bij schaarste daaraan op Liège of Brussel. Later betaalde hij ook via Heylighers, Veuve Clermont of H.J. Neuville. Bijzonder aan deze correspondentie was tenslotte dat Bethune Lieutenant inschakelde om voor hem als schuldeiser op te treden bij Ernotte.

#### 9.3.1.6 J. Laurens Ernotte in Hodimont<sup>261</sup>

Ernotte was een collega- "*fabriqueur de draps*" van Lieutenant in Hodimont, maar klaarblijkelijk een minder succesvolle. De man had een handelsrelatie opgestart met Van Dale, aan wie hij enkele stukken laken leverde, maar bij wie hij eveneens lijnwaad kocht. Waar het om de aankoop van zestien stukken toile ging in 1751-1752, ging het omgekeerd om tweeëntwintig stukken fijne 8/4 en 9/4 in diezelfde jaren, doch reeds beginnend vanaf 1750. Van Dale was mistevreden over de breedte van de ontvangen stoffen en over het feit dat Ernotte al eens een stuk nastuurde met de diligence : iets wat niet alleen veel duurder was dan met een voerman, maar ook meer risico inhield voor het beschadigen van de goederen en bovendien indruiste tegen de afspraak van francolevering tot in Gent. Hij betaalde die wollen stoffen aanvankelijk met wissels op Liège of A'dam, tot hij ze kon balanceren met zijn eigen leveringen van linnen. Behalve de laatste levering van zes stukken in februari 1752, want die had Ernotte beloofd te betalen in klinkende munt in april bij zijn volgende bezoek, maar deed dat niet.

---

<sup>261</sup> Ernotte – Hodimont : U.C. 33.2 : enkel de uitgaande brieven van Van Dale zijn bewaard voor de periode 1751-1753. Vermoedelijk is die niet eens compleet.

Van Dale werd ongerust, en vroeg aan Lieutenant informatie over de zakelijke toestand van de man en/of hij voor betaling van die goederen kon zorgen. Daarmee werd de "affaire Ernotte" opgestart, die tot een stuk in 1757 zou aanslepen om dan bij gebrek aan oplossing verticaal te worden geklasseerd <sup>262</sup>. Het begon ermee dat Lieutenant voorstelde dat Van Dale gewoon het verschuldigde bedrag aan zijn order zou trekken op Ernotte, waarna Lieutenant het persoonlijk zou gaan innen. Dus trok Van Dale het bedrag in kwestie, en voegde eraan toe dat Lieutenant desnoods betaling ervan in kwalitatief goede lakens mocht aanvaarden. Maar Ernotte betaalde de traite niet, zeggende dat hij stalen van lakens naar Van Dale had gestuurd, waaruit deze kon kiezen ter vereffening van zijn schuld. Van Dale had de stalen in kwestie wel ontvangen, maar bestelde er géén omdat hij de opgegeven prijs "exorbitant" vond.

Gedurende maanden vroeg hij Lieutenant telkens weer om Ernotte onder druk te zetten, tot deze hem de raad gaf enkele stukken te bestellen bij Ernotte, volgens stalen naar wens. Van Dale deed dat onmiddellijk en bestelde twee stukken 8/4 met nadruk op goede dikte en sterkte. Een half jaar en méér ging voorbij, maar er kwamen geen lakens, zodat Van Dale overstapte op dreigementen rigoureuze middelen te zullen gebruiken als Ernotte niet schikte te betalen "*à l'amiable*". Nadat hij de zaak overgelaten had aan Bethune, ging deze verder met aandringen bij Lieutenant om zijn collega onder druk te zetten, te bedreigen of te proberen lakens bij hem aan te slaan. Eind 1754 signaleerde Lieutenant dat het steeds moeilijker werd omdat nu ook andere schuldeisers al aan het procederen waren geslagen. Enkele maanden later liet hij weten dat Ernotte naar Parijs vertrokken was om er via een proces een erfenis op te eisen, waarmee hij dan Bethune zou betalen. Ernotte won zijn proces, maar... kwam niet meer terug ! Waar zijn vrouw aanvankelijk nog in Hodimont achtergebleven was om de schuldeisers te woord te staan, verdween ook zij weldra met de noorderzon.

#### 9.3.1.7 Ferdinand Halleux in Hodimont<sup>263</sup>

Een andere kleine fabrikant uit Hodimont was F. Halleux, die als "*marchand-coureur*" zelf zijn goederen ging aanprijzen in Kortrijk. De correspondentie verliep soms via G.F. Halleux, die schreef in naam van zijn vader, maar net zo goed trok de zoon op rondreis terwijl vader thuis de zaken beredderde. Bethune deed jarenlang zaken met hem en kocht in die periode 157 van diens lakens, nagenoeg enkel 8/4's in hun meest ordinaire uitvoering. Verspreid over vijftien aankoopjaren, was dit een gemiddelde van tienenhalf stukken per jaar, die Bethune bestelde op basis van kleurstalen of in het zwart. De nadruk

---

<sup>262</sup> Zie hiervoor de correspondentie met Lieutenant : I.C. 340.6.4 en U.C.33.2 vanaf 11.7.1752 t/m 12.3.1757.

<sup>263</sup> Halleux – Hodimont : I.C. 340.6.2 en 341.6.28 + U.C. 33.2.

lag steeds op fijnte, sterkte, goede wol, en de laagst mogelijke prijs voor contante betaling.

Klachten waren er niet zo veel, want wanneer Bethune de kwaliteit te licht of inferieurder vond dan de vorige lichting, hield hij ze gewoon opzij voor rekening van Halleux, tot die de volgende keer langskwam. Soms vroeg Halleux om de stukken die nog bij Bethune lagen toch voor zijn rekening te proberen aan de man te brengen, maar door de combinatie van schriftelijke en mondelinge afspraken, zijn er geen vermeldingen die bevestigen of Bethune daarop inging. De exact gekochte aantallen volgens de gekopieerde facturen behelzen in ieder geval vijf stukken minder dan die besteld en besproken in de correspondentie.

De stukken kwamen met Delvenne franco naar Gent, waar ze waarschijnlijk afgeleverd werden in het pakhuis van waaruit expediteur Jacobus Vandeveldde zich erover ontfermde voor verdere doorzending. Er kwamen dus géén kosten bij op de facturen van Halleux, die één el bonus per stuk gaf. De vervoerskosten naar Kortrijk regelde Bethune met de betrokken voerman zelf. Soms moest een levering even worden uitgesteld omdat er niet kon worden gevold wegens vriesweer en in de lente van 1764 kon Halleux een bestelling slechts leveren met méér dan een maand vertraging, door een tekort aan arbeiders om die stoffen te maken <sup>264</sup>. Het is één van de weinige keren dat ons een blik wordt gegund op de praktische fabricage-problematiek van die kleine ondernemers.

Betalingen gebeurden zoals gezegd contant, zelfs cash bij een bezoek van Halleux, doch veelal met wissels op Holland. Mankeerden die dan zocht Bethune gelegenheden op Brussel, Liège, Nivelles, Antwerpen of Leuven. Door de regelmatige contacten was er blijkbaar een goede verstandhouding gegroeid, waardoor Bethune ook wel eens een betaling deed in Gent of in Kortrijk in opdracht van Halleux. Van zijn kant remboerseerde Halleux de weduwe Clermont een wissel op Namur die Bethune haar had gestuurd toen die werd geprotesteerd.

#### 9.3.1.8 Pierre Ernest Soumagne in Hodimont<sup>265</sup>

Soumagne was een bekende naam in de hogere kringen van Hodimont. Zo komen "*les Frères Soumagne*" enkele keren voor in ter plekke bewaarde documenten met betrekking tot hun handel in wol <sup>266</sup>. Pierre Ernest bezat een lakenfabriek waar Bethune in 1759 probeerde een correspondentie mee aan te knopen. De man is interessanter als verte-

---

<sup>264</sup> Halleux : I.C. 341.6.28 dd 4.3.1767 en 24.4.1764.

<sup>265</sup> Soumagne P.E. – Hodimont : I.C. 340.2.17 dd 4.8 en 4.11.1759 en U.C. 33.2 dd 15.10.1759.

<sup>266</sup> LEBRUN, 1948 refereert naar de broeders H.G. en P.E. Soumagne op pp. 68-69, 168, 180-181 en 358, naar P.E. Soumagne op p. 176 en naar diens zoon J.E. Soumagne op p. 355.

genwoordiger van de sociale subtop in Hodimont, dan als leverancier aan Bethune, want dat beperkte zich tot één stuk fijne 8/4 en vier stukken ratine. Nochtans stond hij algemeen bekend als dé grote fabrikant van ratines in de wijde omgeving. Hij had namelijk een licentie om zijn stoffen te laten ratineren in Holland dat op dat vlak onovertroffen werk leverde. Hij verkocht die stoffen echter als eigen fabricaten, gelood in Hodimont. In feite fraudeerde hij hierbij schaamteloos, want liet de loodjes verwijderen bij het friseren en nadien terug opnaaien <sup>267</sup>.

Het was trouwens hierin dat het enigszins misliep in de contacten met Bethune, want de maandenlange vertraging in de levering van de bestelde ratines, waren enerzijds te wijten aan een "revolte onder de arbeiders in Hodimont" <sup>268</sup>, maar anderzijds aan de confiscatie van een lot lakens van Soumagne in een douanebureau in Antwerpen bij hun terugkeer uit Holland, juist omwille van de verwijdering én het heropnaaien van die loodjes. Soumagne schreef dat hij zeer veel moeite had gehad om de Heren van de Raad van Financiën te doen begrijpen dat het onmogelijk was om stoffen te friseren zonder de loodjes te verwijderen. Hij had daarop een deel op borg kunnen terugkrijgen, waarvan hij onmiddellijk twee stukken via de Weduwe Edmond Morel in Gent naar Bethune zond. Na de afhandeling van de zaak bezorgde hij de twee overige stukken. Bethune was er bovendien niet tevreden over en ontdekte ook een tekort aan ellen in één van de stukken, waarop Veuve Morel schreef dat hij haar de stukken waarover hij niet tevreden was mocht terugsturen <sup>269</sup>. Per slot van rekening kocht Bethune aldus hoop en al twee stukken van deze leverancier.

Al die rompslomp voor een paar lakens was aan Bethune niet besteed, zodat de correspondentie met Soumagne al even vlug werd opgedoekt als ze was opgestart. Dat de man, die van zichzelf zei dat hij normaal gezien erg stipt was in zijn zaken, nochtans een schoolvoorbeeld was van het uitgekiende zakenliedenklike uit de Vesderstreek, lijkt op Bethune geen indruk te hebben gemaakt. Via vluchtige genealogische opzoeken blijkt de man stevig verankerd te zijn geweest in de kringen van gereputeerde lakenfabrikanten in Hodimont. Zo was hij na de dood van zijn eerste echtgenote hertrouwd met Marie-Anne, een dochter van de Vervierse lakenfabrikant Dauchapt. Hun dochter Marie-Anne trouwde op haar beurt met Laurent Antoine Lieutenant, een zoon van Laurent Lieutenant die hiervóór reeds aan bod kwam. Zelf was Laurent Lieutenant eveneens gehuwd met een Soumagne, nl. Marie Gertrude : waarschijnlijk een zus, of op z'n minst een nicht van Pierre. In het eerste geval waren Pierre Soumagne en Laurent Lieutenant

---

<sup>267</sup> Cornet M.G. – Antwerpen : I.C. 340.2.7 dd 3.11.1759.

<sup>268</sup> Het betreft hier de langste en meest bewogen staking van de hele 18<sup>e</sup> eeuw in de Vesderregio, nl deze van de lakenscheerders in 1759 die draaide rond te lage lonen (FAIRON, 1956 : 38-40).

<sup>269</sup> Morel Edmond Veuve – Gent : I.C. 340.5.20 dd 27.10.1759.

zelfs schoonbroers van elkaar. Jacques E. Soumagne, zoon van Pierre uit zijn eerste huwelijk, had onder meer twee dochters, waarvan de ene, Marie Eugenie, huwde met een Godin en de andere, Rosalie, met Leopold Neuville : beiden telgen uit belangrijke lokale lakenfamilies.

Een en ander toont aan dat in die tijd en kringen sociale endogamie gebruikelijk was. Zij bleven met z'n allen voorlopig echter buiten het vaarwater van de rijkste ondernemers, die meestens in Verviers waren gevestigd (BERTHOLET, 1980 : 123-124). We moeten wachten op een kleindochter van Jacques Ernest Soumagne om van sociale promotie te kunnen spreken, want zij trouwde met Charles Kaison : één van de zeven à acht families van "*fabricants de toute première importance*" die als de werkelijke industriëlen van de regio in de overgang naar de 19<sup>e</sup> eeuw geboekstaafd staan (LEBRUN, 1948 : 346-347).

#### **9.3.1.9 Henri Jos Dauchapt in Hodimont<sup>270</sup>**

Bij deze man, wiens moeder een fabriek had in Verviers, maar zelf gevestigd was in Hodimont (LEBRUN, 1948 : 72), kocht Bethune twee stukken niet verder gespecificeerd laken in september 1760. Henri was een schoonbroer van Pierre Soumagne, vermits deze gehuwd was met zijn zus Marie-Anne. Exact vier jaar later lieten zijn kinderen weten dat hun vader Henri overleden was, en dat zij zijn fabriek verder zetten.

#### **9.3.1.10 Hubert Joseph Neuville in Hodimont<sup>271</sup>**

Deze man was geen rechtstreekse telg van de gereputeerde familie van burgemeester Hubert en diens zonen Pierre Denis en Gilles de Neuville, - één van de belangrijkste subtop-lakenfabrikantenfamilies van Hodimont, wiens (achter)kleinzoon het begeerde sociale opstapje realiseerde door zijn huwelijk met Marie Kaison - , maar behoorde tot één van de vele neventakken, waarvan de leden waren gehuwd met afstammelingen van andere subtop-drapierfamilies zoals de Lieutenants en de Godins. Zelf was hij niet zozeer met de feitelijke fabricatie van lakens bezig, maar verhandelde er vanuit zijn woonplaats Hodimont of vanuit zijn winkel in Verviers. In die boetiek verkocht hij ook andere stoffen, waaronder linnen toiles, die hij zich in beperkte mate aanschafte bij Bethune. We spreken over hooguit een viertal stukken in 1762-63-64 en twintig in 1765, waarna de aankopen vrij abrupt en zonder opgave van reden stopten. Er was nochtans een goede relatie met Bethune ontstaan, nadat deze hem een flesje wijn had meegegeven als medicijn voor diens zieke vrouw. Neuville was Bethune als klant aanbevolen door de weduwe en zoon Quoilin als intieme vriend van hen en integere handelaar voor

---

<sup>270</sup> Dauchapt H.J. : I.C. 341.5.3

<sup>271</sup> Neuville H.J. - Hodimont : I.C. 341.6.30 en U.C. 33.3 : 25 en 29.5.1762.



wie zij garant stonden <sup>272</sup>. Bethune ontving van Neuville éénmalig slechts 53 ellen niet verder omschreven laken, waarvoor hij hem op 25 mei 1762 crediteerde. Gezien de lakens uit Hodimont zelden meer dan 35 à 40 el lang waren, kwam dit neer op anderhalf stuk.

#### 9.3.1.11 Veuve J.G. Quoilin & Fils in Hodimont<sup>273</sup>

Van deze weduwe is weinig meer geweten dan dat zij in eerste instantie onrechtstreeks lakens leverde aan Bethune via weduwe Gilles Moeraert in Gent, die voor haar optrad als verkoper-commissionaris. Voor Bethune was dit handig omdat hij er snel gediend raakte en naar believen kon terugsturen wat hem niet beviel. Ik verwijs naar de leveranciers uit de regio Gent voor meer details. Zoals gezegd beval de weduwe in kwestie Neuville als klant bij Bethune aan. In mei 1763 liet ze weten dat ze verplicht was haar verkoopprijs op te trekken wegens de aanhoudende duurte van de wol sinds vijftien maanden. Ze kon haar winst niet blijven opofferen, stelde zij, omdat de prijs onophoudelijk bleef stijgen. Bovendien had Vondembruck zijn prijzen reeds opgetrokken sinds de vasten. Ze drukte de hoop uit dat Bethune desondanks toch zou blijven bestellen. En in oktober van dat jaar liet ze weten dat de vijf bestelde stukken in twee aparte zendingen vertrokken waren naar Moeraert.

#### 9.3.1.12 Hubert Bonvoisin in Hodimont<sup>274</sup>

Van Dale kocht in september 1751 éénmalig zeven stukken laken, gekozen op stalen bij een bezoek van Bonvoisin aan zijn winkel in Kortrijk. Hij betaalde ze met wissels op Adam, die hij had moeten zoeken in Lille en die erg schaars én duur waren naar zijn zeggen. Ze moesten worden genegotieerd in Luik "*à mon plus grand avantage : comme le change icy sur Liège est fort avantageux pour les remettants, je ne doute point ou les lettres sur Amsterdam le seront encore plus*". Daarbuiten was er geen rechtstreekse correspondentie met Bonvoisin meer, gezien ook hij daarna leverde via de weduwe Moeraert in Gent, maar het ging wel om meerdere stukken per jaar. Zij wist op 5 mei 1763 te melden dat de lakens van Bonvoisin met één schelling opsloegen wegens de duurte van de wol, en crediteerde Bethune enkele maanden eerder specifiek voor het terugsturen van een laken naar Hodimont. Abraham Poupart uit Sedan vernoemde Bonvoisin, in zijn memoire be-

---

<sup>272</sup> Quoilin – Hodimont : I.C. 341.6.31 dd 30.10.1761 en 17.4.1762.

<sup>273</sup> Quoilin – Hodimont : I.C. 341.6.31. Waarschijnlijk te vereenzelvigen met de Veuve Colin, vermeld als fabrikant te Hodimont (BERTHOLET, 1980 : 127).

<sup>274</sup> Bonvoisin : U.C. 33.2 : 4 en 19.9.1751.

treffende een industriële exploratiereis in opdracht van de Franse koning in 1755, als één van de belangrijkste fabrikanten van Hodimont (BERTHOLET, 1980 : 127) <sup>275</sup>.

#### 9.3.1.13 Matthieu Clermont in Hodimont<sup>276</sup>

Deze man leverde éénmalig vijf stukken niet-nader-omschreven laken aan Van Dale die er slechts drie van hield omdat de kleuren niet beantwoordden aan die welke hij op staal had gekozen. Bovendien mankeerden de mooiste kleuren van zijn keuze, wat hem weinig gunstig stemde om de correspondentie verder te zetten. Wellicht had Clermont andere dingen aan zijn hoofd op dat moment, want enkele dagen later liet hij weten dat zijn zieke vrouw gestorven was. Bethune stuurde de niet geschikte lakens door zoals gevraagd naar een handelaar in Tournai en betaalde de zijne met een wissel op Rotterdam. In de jaren 1760 zou hij een succesvolle correspondentie opzetten met de weduwe Jean Clermont, die zijn beste linnenklant werd in de regio. Het is mij niet bekend of er familiebanden waren met Matthieu.

#### 9.3.1.14 François Joseph Lejeune-Dirichlet in Hodimont<sup>277</sup>

Lejeune-Dirich(e)let, Lejeune-De Richelet, of zelfs Dirichlet le Jeune... Wie zal het zeggen ? Het lijkt immers allemaal om dezelfde man te gaan, die als "*drapier*" met Bethune correspondeerde vanuit Hodimont, doch volgens G.Gayot sinds 1764 ingeschreven was in Verviers, om zich in 1773 opnieuw te laten domiciliëren in Hodimont en dit tot op z'n minst 1783 (GAYOT, 2004). Welke zijn relatie was tot A. Lejeune de Richelet et soeurs, die in 1781 de fabriek kochten in Hodimont welke ze reeds huurden van J.J. Simonis, of tot Th. Lejeune de Richelet, die een fabriek probeerde op te zetten in Hodimont in 1750 terwijl zijn moeder er één had in Verviers (LEBRUN, 1948 : 71 en 502), kon ik niet achterhalen.

Van Dale kocht bij deze man in de loop van 1752 in totaal vier stukken "*draps et croisés*". Eigenlijk vond hij ze wat te dun, maar betaalde ze met enerzijds een traite op hem en anderzijds een wissel op Rotterdam. Daarna werd het stil tot Lejeune in september 1755 stalen en prijzen stuurde van "*draps perpetuelle et croisé*". De correspondentie van de jaren 1760 is bij gebrek aan antwoorden van Bethune onduidelijk, maar het ziet ernaar uit dat Bethune via Pierre F. Kiekepoost uit Gent eind 1760 twee stukken ontving waarvan

---

<sup>275</sup> Bertholet beschreef en analyseerde deze *mémoire* als een anonieme bron (BERTHOLET, 1980 : 120). Gayot toonde echter aan dat de auteur Abraham Poupart was (GAYOT, 2004 : voetnoot 24).

<sup>276</sup> Clermont M. – Hodimont : U.C. 33.2 dd. 20 en 27.5, 8.7 en 5.8.1752 – waarschijnlijk te vereenzelvigen met M.A. Clermont, een van de fabrikanten uit Hodimont die in 1748 een petitie ondertekenden aan de Brusselse regering om Hodimont als afzonderlijke gemeente te laten erkennen (LEBRUN, 1948 : 69).

<sup>277</sup> Lejeune-Dirichlet zoals hij zichzelf noemt en naamtekent : I.C. 340.6.3 en IC 341.6.32 + U.C. 33.2.

hij er slechts één wilde behouden. Het duurde een aantal maanden vooraleer Lejeune vroeg het andere stuk terug te bezorgen aan Kiekepoost, omdat het verkocht was aan Jacobus Condet – Kortrijk, tenzij Bethune het zelf wou "*rajuster proprement dans son saclet*" en rechtstreeks aan Condet bezorgen. Een paar dagen later koos Bethune opnieuw een stuk dat hem schriftelijk werd aangeboden op basis van een staal, maar besliste na nazicht ervan toch dat het hem niet kon dienen. Lejeune verminderde de prijs prompt met 15 %, zoniet mocht Bethune het terugsturen naar Kiekepoost, wat hij ook deed. Zes jaar later stuurde Lejeune nog eens een prijslijstje van een drietal stukken, maar Bethune ging daar niet meer op in. Het was immers rond die tijd dat hij overwoog zijn lakenhandel volledig af te stoten.

#### 9.3.1.15 Abraham Von dem Bruck en zijn zonen Paul en Jean in Hodimont en Eupen<sup>278</sup>

In de geraadpleegde literatuur is enkele keren sprake van A. of P. "Vandenbruck", telkens zoals vermeld op juridische of notariële akten (LEBRUN, 1948 : 179, 181, 355, 358), en de Sedanese lakenfabrikant Poupart vernoemt op zijn studiereis door het Vesdergebied een "Vandebrouke" (BERTHOLET, 1980 : 127), maar de mensen in kwestie zélf tekenden duidelijk "Von Dem Bruck" : Abraham van elkaar, de zonen áán elkaar. Zowel de vader als de zonen waren lakenfabrikanten die, net zoals Soumagne en Neuville, wol kochten in Holland en later rechtstreeks in Frankrijk en Spanje. Een deel daarvan verwerkten ze zelf, en de rest verkochten ze aan andere, kleinere fabrikanten : zeker tot 17 januari 1784, datum waarop Paul - samen met zijn broer Jean en zijn schoonbroer Jean Römer junior, beide laatsten gedomicilieerd in Eupen - de voormalige fabriek van vader Abraham verkocht aan L. Gouvy, die ze reeds huurde sinds 1783. Zelf behield Paul zich het recht de perserij en de ratinerij verder te mogen huren aan honderd florijnen pachtgeld per jaar (LEBRUN, 1948 : 358 en 495).

Bethune begon de handelsrelatie met Abraham in januari 1757, hoewel deze normaal gezien lakens leverde in Vlaanderen via zijn Gentse commissionaris Edmond Morel en in Brabant via Brusselaar Jean-Louis Blanchart. Ze waren samen overeengekomen dat bij directe levering aan Bethune hij de 2 % commissie zelf kon opstrijken die Von dem Bruck aldus uitspaarde. Omdat de fabrikant zijn assortimenten lakens vaak in depot gaf aan zijn commissionarissen, die hem op die manier als een soort "*franchisers*" avant-la-lettre een winkel-zonder-uitbatingkosten ter beschikking stelden, resulteerde die correspondentie vaak in een chaos van jewelste. Bethune kreeg immers stalen om uit te

---

<sup>278</sup> A. Vondembruck – Hodimont : I.C. 340.6.6. & I.C. 341.6.33 + U.C.33.2 – P. Vondembruck : I.C. 341.5.4 dd 14.8.1764 en 18.9.1765 – J. Vondembruck – Eupen : I.C. 341.5.31 dd 11.7.1764.

kiezen en kant-en-klare lakens rechtstreeks uit Hodimont, maar eveneens vanuit het magazijn in Gent en in de jaren 1760 ook uit Brussel, en stuurde er desgevallend terug naar die magazijnen wanneer ze hem bij nader nazicht toch niet konden dienen. De desbetreffende facturen kwamen van die differente adressen en bovendien bezocht Von dem Bruck, of één van zijn zonen, Bethune om de haverklap, mét stalen van weer andere assortimenten of van lakens die nog in fabricatie waren, zodat er veel mondelinge afspraken gebeurden waar we geen weet van hebben.

De rechtstreekse leveringen betroffen, voor zover ik in die omstandigheden, gekoppeld aan gekopieerde facturen in de grootboeken kon nagaan, 55 stukken verdeeld over elf jaar. Van 1760 tot en met 1762 waren er om een onbekende reden géén leveringen. Het ging voor de quasi totaliteit om "ratines" op 9/4 breedte, die bestonden in fijne (of "ordinaire"), superfijne en extra fijne uitvoeringen, maar nergens was er sprake van het effectief ratineren van die stoffen, zodat het evengoed om ongeratineerde soorten kon gaan. Deze 9/4 waren verkrijgbaar in allerlei kleuren, en regelmatig kreeg Bethune stalenkaarten toegestuurd van de nieuwste modekleuren. We weten dat er in Hodimont slechts "gemengde" lakens werden geweven, maar soms was er niet alleen sprake van "*draps bleu mêlé*", maar ook van "*mêlé de rouge et blanc*" en enkele andere mengelingen die "nu erg in trek" waren. Dit lijkt erop te wijzen dat ook bij lakens het "jaspé"-principe ingang had gevonden.

Aanvankelijk kon Von dem Bruck géén 8/4 leveren, noch in gewone, noch in "perpetuelle"-versie, omdat hij het niet aangewezen vond gewone wol (voor 8/4) en fijne wol (voor 9/4) te laten verwerken door dezelfde arbeiders, die met de ene soort hun handen kapot maakten en dan met hun ruwe handen de fijnere stoffen schonden <sup>279</sup>. Men kan zich bovendien grif voorstellen dat wevers snel een soort *fingerspitzengefühl* ontwikkelden voor een welbepaald soort laken en daar dan bedrevener in werden wanneer ze niet om de haverklap van de ene soort op de andere moesten overschakelen. Maar vanaf 1765 bood hij er plots wél aan : *perpetuelles 8/4* in het zwart en erg goedkoop, waarvan hij er zoveel kon leveren als Bethune maar wenste. Alleen mocht hij daar niet van gewagen aan de weduwe Morel, inmiddels hertrouwd met François Vandencruyce, of aan Blanchart <sup>280</sup>. Dit doet vermoeden dat het om elders gefabriceerde stoffen ging.

Klachten waren er omzeggens niet, want wanneer een stuk niet beviel, stuurde Bethune het probleemloos terug naar Morel of Blanchart. Wel pruttelde hij soms over de duurte van de stukken, want dat was bij hem een ingebakken gewoonte, en probeerde hij wat korting af te pingelen, maar dat was dan zonder de waard gerekend. Von dem Bruck

---

<sup>279</sup> Von dem Bruck, Hodimont, I.C. 341.6.33 dd 2.9.1760.

<sup>280</sup> Von dem Bruck, Hodimont, I.C. 341.6.33 dd 2.3.1765.

stond dankzij zijn commissionarissen omzeggens met één poot in de detailhandel, en had van niemand lessen te ontvangen over welke prijs door de klant billijk werd bevonden én betaald. In de jaren 1760 had hij daar nog minder oren naar wegens de duurte van de wol, al deed hij soms een geste en liet hij een halve schelling vallen per el op voorwaarde van snellere betaling. Wél kreeg hij soms opmerkingen over vertragingen in levering, wanneer hij de lakens op bestelling moest laten maken. Dat duurde immers enkele maanden, en wanneer het te hard vroor kon er niet worden gevold <sup>281</sup>. Nieuw geweven lakens waren soms ook aanleiding tot wat misnoegen. De kwaliteit was nochtans even goed als anders, stelde hij, maar lakens die net uit de fabriek kwamen "*paraissent toujours a leur desavantage et ne gagnent du corp et de la douceur que lors qu'ils ont été pendant quelques mois en magasin*" <sup>282</sup>. Toen Bethune hem vroeg of hij enkele stukken kon laten herpersen, bleek dat geen probleem. Bethune stuurde de tweeënhalf stukken naar Morel, die ze meegaf met voerman Delvenne. Von dem Bruck rekende twaalf schellingen aan voor de passage van die stukken naar Liège en terug, maar nam de vervoerskosten van twee schellingen per stuk voor zijn eigen rekening <sup>283</sup>. Dit lijkt erop te wijzen dat vader Von dem Bruck op dat moment nog geen eigen perserij in Hodimont had.

Uit de grootboeken weten we dat hij één el bonus gaf op zijn lakens van rond de 40 ellen lengte, en ze verkocht met een betalingstermijn van drie maanden aan een eenheidsprijs "*sans rabais*", tenzij uitzonderlijk bij prompte betaling binnen de vijf-zes weken. Die betalingen gebeurden met wissels op Brussel, Gent of Liège, of via Blanchart, Veuve Morel, Heyligers of Veuve Clermont.

Bij gelegenheid deed Bethune op hem beroep voor financiële "vriendendiensten". Zo stuurde hij hem in april 1759 een traite op kanunnik Magis van de collegiale St. Pierre in Liège, die hem wat geld moest voor linnen en van wie hij wanbetaling verwachtte. Von dem Bruck, die zowel in Liège als in Brussel kwam, was immers goed geplaatst om zijn belangen terplekke te behartigen. Gezien de kanunnik in London was en zijn confraters zijn schulden niet wensten te betalen, liet hij Von dem Bruck eerst de traite protesteren. Daarna sleepte de affaire máanden aan, want werd hij verzocht uit te vissen of de kanunnik voor eigen rekening dan wel voor het kapittel had aangekocht en stuurde Bethune hem daarop zijn "*procuracion en blanc*" om op te treden tegen Magis, doch niet zonder zich eerst grondig te informeren : kwestie van nutteloze kosten te vermijden <sup>284</sup>.

Ook anderen deden blijkbaar op hem beroep, want op 12 februari 1761 stuurde hij ingesloten een brief mee van een handelaar in Hodimont, met wie Bethune volgens hem in

---

<sup>281</sup> Von dem Bruck A. : I.C. 340.6.6 dd 22.1.1757.

<sup>282</sup> Von dem Bruck A. : I.C. 341.6.33 dd 28.5.1766.

<sup>283</sup> Von dem Bruck A. : I.C. 340.6.6 dd 17.4 en 22.11.1758.

<sup>284</sup> Von dem Bruck A : I.C. 340.6.6 dd 2.5, 28.5 en 30.11.1759 + U.C.33.2 dd 28.4 en 14.7.1759 en 16.2.1760.

volle vertrouwen mocht werken. Géén enkele brief uit Hodimont in het bestand lijkt hieraan te beantwoorden, zodat we volstrekt onwetend blijven over wie hier werd aanbevolen, maar binnen de algehele context lijkt Neuville het meest aangewezen.

De correspondentie van de zonen Vondembruck beperkte zich tot enkele briefjes in het kielzog van de handel van hun vader. Jean liet vanuit Eupen weten dat het stuk zwarte ratine 9/4 dat Bethune besteld had via Blanchart en niet kon dienen, mocht worden doorgestuurd naar Blommaert in Gent. Paul stuurde stalen en een prijslijst zoals gevraagd aan zijn vader, en een jaar later opnieuw omdat Bethune, "gezien de rouwtijd voor de dood van de keizer"<sup>285</sup>, wellicht veel zwart laken zou nodig hebben".

#### 9.3.1.16 C.S. Hansoul in Mortroux<sup>286</sup>

Mortroux is een deelgemeente van Dalhem, één van de drie "Landen van Overmaas" die in de Middeleeuwen samen met het hertogdom Limburg verenigd waren in een personele unie met het Hertogdom Brabant. Sinds de splitsing van de Nederlanden waren er delen van dit gebied Staats geworden, maar Mortroux hoorde daar niet bij. In het kielzog van het hertogdom Limburg genoot het Spaanse deel van het voormalige graafschapje gelijke voordelen waar het bescherming van de textielindustrie betrof. De plek had weinig of geen inwoners, laat staan bedrijvigheid, maar men had er toch middel gevonden om de saaien van Luik relatief succesvol na te maken, waardoor Dalhem als textielcentrum enige betekenis kreeg op het vlak van "*draps ordinaires*" (LEBRUN, 1948 : 65).

Een van de fabrikanten daar, was C.S. Hansoul, die als "*coureur*" zijn producten ging verkopen buiten het eigen gewest, en zodoende ook bij Bethune was binnengevallen. In april 1754 bestelde Bethune bij hem vijftien stukken serges 5/4 als proef. Hansoul stuurde die stukken door naar Cornet in Antwerpen, zoals gevraagd, samen met één stuk faille 7/4. Toen Bethune ze binnenkreeg begin juni, vond hij ze erg gemeen en dus te duur voor hun prijs. Bovendien had Hansoul ze zogenaamd franco geleverd tot Antwerpen, maar Cornet had het vervoer moeten betalen van in Leuven. Hij vroeg wat korting op de stoffen en uitleg over die transportkosten, maar stuurde wel een wissel op Amsterdam ter betaling. Hansoul reageerde verbauwereerd want verdiende naar eigen zeggen op zijn mooie saaien géén 2 %, en ook het stuk 7/4 was spotgoedkoop aan de gestelde prijs. Als Bethune die prijs niet wilde geven, moest hij het stuk voor rekening van Hansoul houden, die het dan terug zou meenemen wanneer hij op het einde van de maand naar

---

<sup>285</sup> Frans I, echtgenoot van Maria Theresia, en Rooms-Duits keizer, stierf op 18.8.1765.

<sup>286</sup> Hansoul – Mortroux : I.C. 340.10.1 en U.C. 33.2.

Kortrijk ging. Hoe een en ander verder afliep, is uit de correspondentie niet bekend, maar in de grootboeken staat het saldo genoteerd als betaald met gereed geld.

#### 9.3.1.17 Lambert Joseph D'Hauregard in Limbourg-Dolhain<sup>287</sup>

Deze handelaar bouwde een succesvoller handelsrelatie uit met Bethune in de jaren 1760. Dolhain was dan ook, samen met Eupen, Ensival, Hodimont en Verviers zelf, één van de pijlers waarop de Vesder-nijverheid was gebouwd (LEBRUN, 1948 : 82). Hij schreef uit Limbourg of Dolhain, wat doet vermoeden dat hij woonde in de ene gemeente, en z'n "fabriek" had in de andere. Hij maakte fijne 8/4 die hij doorgaans "perpetuelle" noemde, en superfijne ratines 9/4. Extrafijne ratines 9/4 trok hij in uit Holland <sup>288</sup>. Hij bood die producten aan bij Bethune thuis, die ze kon uitkiezen aan de hand van stalenkaarten, of hij zond stalen en prijzen per post. In de vier jaar dat Bethune lakens van hem kocht, leverde hij aanvankelijk slechts enkele stukken, maar in de jaren 1766-1767 een dozijn stukken of méér, zodat het totale aantal neerkwam op 30 stukken, of zeven-enhalf stukken per jaar.

Hij werkte vaak met commissionarissen in Brussel (Jean Mosselman) en Gent (P.F. Kieckepoost), die in zijn opdracht stukken doorstuurden naar Bethune. Hierdoor is ook deze correspondentie – bovendien zonder uitgaande brieven ter beschikking en een verloren gegane folio in de grootboeken – moeilijk te volgen. Of er klachten waren is bijvoorbeeld niet bekend. Enkel op 6 april 1767 liet hij weten dat hij de stukken, waarop Bethune een halve schelling korting vroeg, niet goedkoper kon laten wegens de duurte van de wol. Deze was in tegenstelling tot wat Bethune dacht, helemaal niet in prijs gedaald en nieuw te maken lakens zouden daarom nog duurder zijn. De man bleek wel constant in geldnood te verkeren, want trok meestal onmiddellijk bij verzending van de goederen rechtstreeks op Bethune en dit op korte termijn van enkele weken of hooguit een maand. Bij de grotere leveringen stuurde Bethune wissels naar Mosselman, langs wie de zendingen vanuit Limburg passeerden. Het was dan ook altijd met voerman Cuypers van en uit Brussel dat Bethune zijn bestelde goederen toegeleverd kreeg.

### 9.3.2 Vlaanderen

In de loop van de 16<sup>e</sup> eeuw zag het er in Vlaanderen in toenemende mate benard uit voor de stedelijke traditionele lakenweverij. Niet alleen deed er zich een kentering voor in de smaak van de afnemers, maar de eigen nijverheid ging stilaan compleet ten onder

---

<sup>287</sup> D'Hauregard – Dolhain / Limbourg : I.C. 341.5.6.

<sup>288</sup> D'Hauregard : I.C. 341.5.6 dd 17.11.1763.

aan de spectaculaire opmars van de Engelse concurrentie. Deze neergang werd slechts gedeeltelijk gecompenseerd door de parallelle ontwikkeling van lichte draperieën en fustenen. Hoewel de bewerking van wol aan het begin van de 17<sup>e</sup> eeuw nog een belangrijk middel van bestaan vormde, ging die sector in de loop van de eeuw steeds verder achteruit (SOLY & THYS, 1979 : 37-38,40,43 - VAN HOUTTE, 1949 : 390-391, 392,396). Veel betrokkenen weken uit richting Engeland of Nederland, want de vrij succesvolle reconversie naar een gediversifieerde linnennijverheid slaagde er niet in het steeds verder aanzwellende arbeidsverlies in de veel arbeidsintensievere wol- en katoensectoren op te vangen (VERMAUT, 1974 : I, 274 en II, 574). Heroriënteringen naar nieuwe soorten saaien of naar siamoises in de eerste helft van de 18<sup>e</sup> eeuw, brachten doorgaans slechts tijdelijk soelaas. Zowel op de lokale markten als in de export konden de Vlaamse stoffen steeds minder de competitie aan met de wolproducten uit respectievelijk de Vesderregio en uit Engeland (HASQUIN, 1979 : 141).

In de correspondentie van Bethune vinden we wat wollen stoffen betreft enkel contacten terug in Gent en in Brugge. In Gent kocht hij voornamelijk stoffen die er van elders waren ingevoerd, want op het vlak van laken- en dekenindustrie stelde Gent in 1764 wel nog meer dan 300 mensen tewerk, maar de feitelijke wolweverij was er zo goed als volledig tenonder gegaan bij gebrek aan meesters (HASQUIN, 1979 : 143). Enkel een brief zoals deze van M.N. Van Beneden, "*coopman op het Steendam*", daterend van 7 oktober 1760<sup>289</sup>, die wollen stoffen aanbood welke hij naar eigen zeggen zélf in Gent liet fabriceren, wees op een nog redelijk ruim gamma van "*saergen datter schoonder niet en konnen gemaectt worden van differente prijzen volgens hunne grootte*", over ratinen, baaien, frisaerden, karsaaien, "*hollandsche serge*", "*laecke serge*" en "*drap de cotton*". Gent floreerde nochtans als textielstad, dankzij de opkomst van de linnennijverheid en die van halflinnen fabricaten, waaronder vooral de tiereteinen en de bouracans gretig aftrek vonden. Bethune kocht die lokale stoffen trouwens niet. Maar wat de verhandeling van textiel betrof bleef Gent, als hoofdstad én grootste stad van Vlaanderen, fungeren als draaischijf.

In Brugge daarentegen waren de fustein en de saai sinds het midden van de 16<sup>e</sup> eeuw uitgegroeid tot de steunpilaren van de textielnijverheid, maar tegen het einde van de 17<sup>e</sup> eeuw waren beide sectoren reeds zwaar op hun retour. Wat saaien betreft haalde de stad, met de hulp van ingeweken sajettevevers uit Hondschote, haar record met een productie van 20.000 stuks in 1658, waarna het steevast bergaf ging tot nog nauwelijks duizend stukken tegen 1767 (VERMAUT, 1974 : IV, App.5B). De fusteinnijverheid, opgestart door Italiaanse wevers aan het begin van de 16<sup>e</sup> eeuw, bereikte reeds in 1580 haar top

---

<sup>289</sup> Van Beneden – Gent : I.C. 341.6.10.



met een productie van 45.000 stukken, maar kon dit niveau evenmin handhaven. Hoewel Brugge op dat vlak lange tijd het monopolie wist te behouden, schommelde het aantal vervaardigde fustenen, inclusief bombazijnen, tussen 1660 en 1760 rond de helft daarvan (VERMAUT, 1974 : I, 144 en 154 en IV, App.4). In de eerste decennia van de 18<sup>e</sup> eeuw vertrok het grootste deel van beide producten nog richting Spanje, maar weldra konden vooral de saaien de concurrentie met de Engelse niet meer aan (VERMAUT, 1974 : I, 269-270).

De geleidelijke aftakeling van de saai- en fusteinindustrie in Brugge werd afgezwakt door de doorbraak van de stedelijke linnennijverheid. Dankzij een focus op blauw vlasgaren, werd aanvankelijk de eeuwenoude maar onbeduidend geworden tijkindustrie vervangen door de uitbouw van een succesvolle siamoiselij. Halfweg de eeuw moest die echter reeds de duimen leggen voor het nieuwe blauw-witte linnen dat weldra hét handelsmerk van Brugge zou worden. Men verkoos immers de siamoisen uit andere steden zoals Antwerpen, Kortrijk, Menen en Ieper. Tegelijk halveerde ook de productie van fustenen nogmaals zodat ook dat verhaal tegen het einde van de eeuw zo goed als afgelopen was (VERMAUT, 1974 : I, 161 en 206).

De Brugse traditionele wolsector had zich aanvankelijk nog staande gehouden door ingevoerde Engelse karsaaienten te scheren en verder te appreteren, maar de wolweverij zelf stelde niet veel meer voor. In 1745 en 1748 werden nog hoop en al 300 lakens gewaarmerkt, vervaardigd op zeventien getouwen. Bovendien bevatte die kleine productie een grote verscheidenheid aan soorten, variërend van baaien, ratines tot karsaaienten, zodat géén enkele nog enige betekenis had. De bombazijnen, hoewel deels vervaardigd met saaiigaren, werden immers beschouwd als fustenen (VERMAUT, 1974 : I, 118, 144, 193-197 en 273).

Gezien het diverse aanbod in Brugge, vond Bethune er van tijd dus wél zijn gading en dit méér dan in Gent. Op linnenvlak, zoals we zullen zien in deel 4 van deze verhandeling, was dit echter omgekeerd, hoewel ook in Brugge het aandeel van de lijnwaadnijverheid in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw uitgroeide tot 75 % en méér binnen de algehele textielbranche, terwijl dat in 1729 nog maar 30 % was geweest (VERMAUT, 1974 : I, 274). In beide steden, doch dit enkel ter info, mislukten alle pogingen om er een zijdeindustrie uit te bouwen (HASQUIN, 1979 : 145).

### 9.3.2.1 Weduwe Gilles Moeraert en zoon in Gent<sup>290</sup>

Wellicht omdat het in veel opzichten een stuk makkelijker voor hem was om Limburgse lakens in te trekken vanuit Gent, bestelde Bethune geregeld verschillende soorten lakens bij de weduwe Moeraert. De contacten en desgevallend ook de leveringen gingen in ieder geval een héél stuk sneller met en vanuit Gent dan vanuit Hodimont. Op een brief die vandaag vertrok naar Gent, mocht hij in de regel 's anderendaags antwoord verwachten, en alvast het gros van de productie van Hubert Bonvoisin én van Jean G. Quoilin kwam toch bij Moeraert terecht. De eerste maakte daarbij kleuren waaraan de tweede zich niet kón of wilde wagen. Bovendien had zij als stoffenhandelaarster een breder assortiment waarop hij desnoods kon terugvallen. Bethune moest slechts stalen aanvragen en kon onmiddellijk uitkiezen wat hij wou : 8/4 of 9/4's, al dan niet gespecificeerd van Bonvoisin of van Quoilin, in het blauw, zwart, wijnrood, pompadour of gemengd, superfijn of niet, croisés of perpetuanen. Er zit weinig continuïteit in de brievenreeksen, en vermeldingen van betalingen en aanvragen voor stalen wijzen op mogelijke transacties waarover verder alle gegevens ontbreken. Maar dankzij de grootboeken vallen de leveringen perfect te volgen. Het ging om gemiddeld een zeventiental stukken per jaar gedurende de volledige periode die we bestuderen, goed 432 stukken in totaal tussen 1743 en 1767.

Op welke basis de weduwe haar prijzen bepaalde, is evenwel niet erg duidelijk, behalve dat ze een halve schelling korting gaf per gekochte el bij contante betaling - wat Bethune meestal ook deed. Het lijkt dus wel dat ze de prijzen hanteerde die vb Bonvoisin en Quoilin vooropzetten, wat er m.a.w. op neerkwam dat zij zich tevreden stelde met het commissieloon dat ze zelf van haar leveranciers kreeg. In ieder geval rekende ze Bethune naar eigen zeggen altijd de laagste prijzen aan : "nooit een oortje duurder dan aan de anderen" <sup>291</sup>. Bethune kreeg ook één el bonus per stuk, en voor stukken vanaf 39 el lengte, zelfs één en een kwart. Aanvankelijk waren er op dat vlak wat strubbelingen geweest met Van Dale die mordicus bleef klagen over de globale lengte van de stukken "bij Bonvoisin en die van Limburg in het algemeen", en die ook simpelweg poneerde dat hem geen kwart ellen mochten worden aangerekend, "gezien hij al genoeg op de maat verloor" <sup>292</sup>.

Klachten waren er trouwens méér van Van Dale dan van Bethune, want hoe moeilijk Bethune als klant ook deed, Van Dale vond altijd en overal redenen om af te pingelen op de prijs. Bethune vond ook wel eens een stuk met een scheur in, of enkele gaten; ofwel

---

<sup>290</sup> Moeraert G. Veuve & fils : I.C. 340.5.17 en 341.6.3 + U.C. 33.2.

<sup>291</sup> Moeraert I.C. 341.6.3 dd 7.5.1763.

<sup>292</sup> Moeraert U.C. 33.2 dd 18.10.1753.

was hij mistevreden omdat het binnengekregen stuk iets minder mooi was dan het vorige aan dezelfde prijs. Hij vroeg dan of hij het stuk mocht terugsturen om het te ruilen voor een beter, tenzij er wat korting af kon : iets wat Moeraert dan meestal moest vragen aan de betrokken leverancier. Verder dan verzuchten dat "de lakens niet meer waren zoals vroeger door de duurte van de wol en van de indigo"<sup>293</sup>, ging ze zelf niet. Maar het bleef dus allemaal binnen de rede en alle misnoegdheden werden uitermate respectvol afgehandeld.

De weduwe stelde zich immers ook bijzonder soepel op waar het erop aankwam hem te helpen bij financiële noden. Bethune betaalde meestal met wissels op Gent, Antwerpen, London of Paris. Voor deze twee laatste bedong zij ten voordele van Bethune de hoogst mogelijke koers. Vond hij geen wissels, dan vroeg hij haar te trekken, of bezorgde haar binnen de kortste keren het geld via derden. Vaak stuurde hij ook te grote bedragen, voor het restant waarvan hij dan wissels op Amsterdam vroeg te zoeken aan zo voordelig mogelijke prijs. Zij deed dat allemaal vlotjes én zonder daarvoor vergoedingen aan te rekenen. Kreeg hij het restant liever cash terug, dan wikkelde zij souvereinen in het laken dat ze moest sturen of gaf dat mee aan één van de vele voermannen waarop ze een beroep deed voor het bezorgen van stalen of lakens. En had hij betalingen te doen in Gent, dan was het vaak Moeraert die daarvoor mocht opdraven. Maar ook die pleziertjes vroeg hij met mate, zodat het nooit de verstandhouding bedreigde.

Nergens staat vermeld wie de vervoerkosten van de stukken tussen Gent en Kortrijk – of omgekeerd bij terugzendingen – betaalde : daar waren wellicht mondelinge afspraken rond gemaakt, gezien het zelden om grote hoeveelheden ging en de afstand al bij al niet erg groot was. Hoewel de relatie te allen tijde zakelijk bleef, kenden ze mekaar persoonlijk, wat leidde tot verzoekjes in de privésfeer. Dat kon dan gaan om de aanvraag van een staal "taffeta glacé" voor een kledingstuk voor eigen gebruik van Madame Bethune, maar net zo goed om een aantal kreeften<sup>294</sup>. Toch droogde de correspondentie evengoed vrij abrupt op, zodra Bethune zijn lakenhandel stopzette.

### 9.3.2.2 De families Morel in Gent<sup>295</sup>

Vond Bethune niet wat hij zocht bij Moeraert, dan wendde hij zich vanaf 1756 tot Edmond Morel, een Gentse lakenhandelaar die werkte met andere fabrikanten, zoals A.

---

<sup>293</sup> Moeraert I.C. 340.5.17 dd 28.10.1757.

<sup>294</sup> Moeraert I.C. 341.6.3 dd 18.5.1767 en 13.7.1765 : hieromtrent meldde Moeraert dat er nu geen meer te vinden waren, maar dat ze vier koppels zou sturen als er volgende week maandag nieuwe aanvoer van was. Ze waren wel duur dit jaar !

<sup>295</sup> Alphonsus Morel – Gent : I.C. 340.5.19 en U.C. 33.2 – Veuve Morel & Fils – Gent : U.C. 33.2 dd 21.10 & 25.10.1756 + I.C. dd 22.10.1756 geklasseerd bij Veuve Edmond Morel I.C. 340.5.20 – Morel Edmond – Gent : I.C. 340.5.20 en U.C. 33.2.

Von dem Bruck en P.E. Soumagne. We konden niet achterhalen of deze Edmond verwant was aan Alphonsus Morel, bij wie Van Dale reeds 34 stukken laken 8/4 en 9/4 van Von dem Bruck of "Collin" (-waarmee wellicht Quoilin werd bedoeld-) had gekocht en van wie Bethune zelf ook vier wollen lakens ontving begin 1755 : lakens die door beiden telkens contant met wissels op Gent werden voldaan. Gezien de correspondentie met Alphonsus stopt met die laatste levering in februari 1755 en die met Edmond slechts werd opgestart in maart 1756, rijst het vermoeden dat Alphonsus overleden was en diens zaken verder werden gezet door zijn zoon, broer of neef. Beiden waren misschien ook verwant met de "Weduwe Morel en Zonen", maar hadden zakelijk niets van doen met deze firma. De weduwe in kwestie was namelijk gehuwd geweest met ene Egidius en Van Dale had bij haar tussen 1744 en 1748 in totaal veertien stukken diverse Engelse lakens – perpetuanen, plainen en drapeeën – gekocht en cash betaald aan haar reiziger Jan Nolet, contant bij levering met 3 % rabat. Bethune had nadien nog slechts éénmalig contact met haar, toen ze door een vergissing van Oliver Peard uit Tiverton, evenals Bethune zelf een foute factuur ontvangen had en schreef om de verschillen in de facturen wederzijds in hun boeken recht te zetten via respectievelijke debitering en creditering aan Peard.

In ieder geval werkte Edmond Morel voor eigen rekening, en dus lós van zowel Alphonsus als van de geciteerde weduwe. Hij was gehuwd met Barbe de Potter, geboren in 1733 als dochter van Joseph Jean de Potter (1699-1770) - een bekende en welstellende Gentse handelaar, voorouder van de latere familie de Potter d'Indoye, die z'n stoffenwinkel had in de Onderstraat (WILLEMSSEN, 1907 : 297) - en Elisabeth Thérèse Surmont (1711-1786), zus van J.F. Surmont, ook al een bekende naam maar dan in de betere kringen van Kortrijkse linnenhandelaars <sup>296</sup>. De contacten met Edmond Morel waren echter van korte duur, want op 20 november 1757 werd Bethune ervan op de hoogte gebracht dat Edmond gestorven was aan de gevolgen van kinderpokken, en dat zijn weduwe de "zaak in Engelse en Limburgse goederen" zou verderzetten. Edmond zelf en nadien zijn vrouw bezorgden Bethune op vijf jaar tijd 36 lakens, meestal 8/4 en 9/4's van Von dem Bruck, waarvan het gros werd geleverd in de jaren 1759 en '60.

Hoewel de weduwe E. Morel ratinespecialist Soumagne warm had aanbevolen toen deze zich ging aanbieden bij Bethune, kocht Bethune bij haar uiteindelijk slechts één stuk ratine en een fijne 8/4 van hem, hoewel hij er méér had besteld. Die ratijnen-bestelling

---

<sup>296</sup> Surmont, Kortrijk, IC. 340.6.52. Hij stierf in 1759 en zijn zaak werd verdergezet door zijn zoon P. cfr. *"Note de divers négociants des principales villes et provinces Belges-Autrichiennes, qui ont des correspondances dans les pays étrangers"* van 1771, waarin ook De Potter staat vermeld als *"négociant en toiles sur l'Espagne, la Hollande & la France & en vedasse d'Hollande"* - ARA, Brussel. Raad van Financiën 4306. Copie in Privé-Archief Marke 0354 - Voor ruimere genealogische gegevens over de familie de Potter, zie DE POTTER D'INDOYE, 1964.

was gebeurd eind april 1759, maar de eerste twee stukken kwamen pas bij Bethune toe eind oktober. Reeds wrevelig door die vertraging, vond Bethune ze bovendien te licht, er waren enkele scheuren in, en één stuk was een el korter dan aangerekend. Omdat zijn bediende reeds één stuk had aangesneden, kon hij slechts het andere terugsturen. Veuve Morel vond het géén erg, stelde ze, want wist zeker dat zij het een halve schelling per el méér kon verkopen, en verklaarde zich meteen ook bereid de twee andere bestelde stukken voor haar rekening te houden, wanneer die van dezelfde kwaliteit zouden zijn. De ontbrekende el besprak ze met Soumagne, die dat meteen vergoedde <sup>297</sup>.

In tegenstelling tot Moeraert, gaf Morel sowieso van in den beginne maximaal één el bonus per stuk, óók wanneer dat langer was dan 40 el, omdat zijn leveranciers géén kwart el méér toelieten. De keuze van de stukken gebeurde eveneens op basis van (kleur)stalen, hetzij in Gent ten huize Morel, hetzij in Kortrijk na ontvangst van stalen per voerman of voorgelegd door Von dem Bruck, en de aangerekende prijzen waren verminderde prijzen voor contante betaling. Die betalingen waren erg verscheiden : ofwel stuurde Bethune wissels op Gent, ofwel liet hij een Gentse correspondent (zoals De Baets, De Volder of De Potter) de saldi betalen via een traite op hen, of in contanten op zijn verzoek. Lukte dat om de een of andere reden niet, vroeg hij Morel te trekken op hemzelf, wat dan vaak gebeurde aan order van oom Surmont.

### 9.3.2.3 François van den Cruyce in Gent<sup>298</sup>

Drie jaar na het overlijden van haar man Edmond Morel, hertrouwde Barbe de Potter met François Jean Joseph van den Cruyce op 6 oktober 1760. Ze liet voortaan het zaken doen over aan haar nieuwe echtgenoot en legde zich toe op het runnen van haar huishouden dat snel aangroeide met een aantal kinderen. De stijl van zakendoen wijzigde evenwel niet : nog steeds ging het in hoofdzaak om stoffen van Abraham of Paul Vondembruck, gekozen op hun stalen of tijdens een bezoek aan van den Cruyce in Gent. Bethune kreeg één el bonus, en een halve schelling korting per el bij contante betaling. In totaal leverde van den Cruyce 22 stukken, verspreid over zes jaren, met dien verstande dat er na een laatste zending van vier stukken in de lente van 1764 nog slechts één stuk van Paul Vondembruck eind maart 1766 werd geleverd. Daarna kwamen er geen brieven meer.

De lakens werden vervoerd per "*coche*", waarmee het gebruikelijk transport met voer-  
mannen, in dit geval Van Haesebrouck of Jacques Van de Velde, werd bedoeld. Betalingen gebeurden grotendeels contant, met traites aan order Surmont of op J. De Volder, in

---

<sup>297</sup> Morel E. Veuve : I.C.340.5.20 dd 27.10 en 6.11.1759 – U.C. 33.2 dd 26.10.1759.

<sup>298</sup> Van den Cruyce F. – Gent : I.C. 341.6.11.

munten via Von dem Bruck, Bonvoisin, Veuve Moeraert of één van de voermannen, of met wissels op Gent, Brussel of Ath. Cash geld via de voermannen kreeg van den Cruyce liever niet, want hij had naar eigen zeggen altijd miserie met die mannen <sup>299</sup>. En wissels op Brussel of Ath waren ook niet erg welkom, want daar moest hij 1/3 % op verliezen, en als hij ze wilde doorspelen aan zijn leveranciers-fabrikanten dan weigerden zij ze vaak omdat de wisselkoers op die centra bij hén 1 % hoger lag dan in Gent <sup>300</sup>.

#### 9.3.2.4 Gio Baptiste Blommaert in Gent<sup>301</sup>

Tijdens de jaren 1750 had Bethune nog een andere leverancier van betekenis in Gent, nl. G.Bte Blommaert. Deze man leverde hem en z'n voorganger zo'n 169 stukken uiteenlopende lakens, verspreid over negentien jaar, waarvan het laatste jaar 1761 echter slechts één stuk, en dit na ook al minuscule leveringen van telkens drie stukken in de jaren 1757 en '59. Zwart of blauw laken, 8/4 of 9/4, croisé of perpetuaan, Engelse voersaaien, shalloons, karsaaien of witte bollen, serges drapées of pinchinat : Blommaert bleek de depanneur bij uitstek, telkens wanneer Bethune verlegen zat om één of andere kwaliteit. De handelsrelatie was evenwel heelwat intenser geweest ten tijde van Van Dale. Blommaert kocht rechtstreeks in bij fabrikanten, maar noemde ze door de bank niet bij naam. Enkel "Dutz" <sup>302</sup> werd regelmatig vermeld, en Soumagne één keer, omdat hij samen met Blommaert bij Van Dale op bezoek was geweest en deze hem een stuk perpetuane had besteld, te leveren via Blommaert. Ook van het laatst geleverde stuk in augustus 1761 weten we dat het uit de Eupense ateliers kwam van Römer & Jean Vondembruck.

De stukken werden geleverd met een bonus van één el, en van 5/4 el voor stukken boven de 40 el, en dit tegen "contant"-prijzen. Desgevallend werd Blommaert ook verzocht bij zijn collega's op zoek te gaan naar wat hij zelf niet had. In de regel kwam hij dan terecht bij "Morel", in casu Alphonsus in september 1754 en bij de weduwe & zonen in november 1756. In dit laatste geval ging het merkwaardig genoeg om de aankoop van tien serges drapées volgens vijf toegestuurde stalen : nauwelijks veertien dagen nadat de weduwe verkeerdelijk tien dergelijke serges van Oliver Peard had binnengekregen die in feite voor Bethune waren bestemd, terwijl Bethune vijftien gewone serges had ontvangen, bestemd voor haar <sup>303</sup>. Hij gaf daarbij wel de opdracht die lakens zo goedkoop mogelijk aan te kopen, en minstens 3 % korting te bedingen voor contante beta-

---

<sup>299</sup> Van den Cruyce F : I.C. 341.6.11 dd 6.7.1762.

<sup>300</sup> Van den Cruyce F. : I.C. 341.6.11 dd 30.7.1764.

<sup>301</sup> G.B. Blommaert – Gent : I.C. 340.5.4 en 341.5.33 & U.C. 33.2.

<sup>302</sup> Waarschijnlijk te vereenzelvigen met de Stanislas Dubz, een bekende fabrikant uit Hodimont, die Bertholet vermeldt (BERTHOLET, 1980 : 127).

<sup>303</sup> Veuve Morel & Fils – Gent : U.C. 33.2 dd 21.10 & 25.10.1756 + I.C. 340.5.20 dd 22.10.1756.

ling, want hij wist dat ze soms tot 5 % gaf <sup>304</sup>. Nadat hij Blommaert slechts met een bedankingetje voor alle moeite had beloond, vroeg deze hem of hij hem niet kon afhelpen van drie balen serges die één van zijn Engelse handelaars naar Brugge had verstuurd, bestemd voor een handelaar waarin hij ondertussen alle vertrouwen verloren had. Die Engelse leverancier had hem gevraagd dat lot over te nemen, maar het artikel behoorde helemaal niet tot zijn normale handel, terwijl Bethune dat soort serges wél verkocht. Hij stuurde stalen ervan, met hun prijs en de betalingsvoorwaarden. Maar Bethune weigerde sec dat "die kleuren hem absoluut niet konden dienen" <sup>305</sup>.

Het respect van Van Dale was ook al niet erg groot geweest voor Blommaert, die bijna behandeld werd als een bediende. Hij werd ingeschakeld om zendingen voersaaien van Waonry door te sturen naar J. Bte Demey in Brugge, en mocht daarvoor zijn onkostenrekening sturen. Hij moest op zoek naar een kinderstoel, maar mocht evengoed die bestelling daarna weer gaan afzeggen. Had hij de gewenste lakens niet in huis, moest hij ze elders gaan zoeken, doch niet zonder daarbij systematisch 3 % korting te eisen voor constante betaling zoals Morel en anderen deden. Helemaal te gek werd het toen Van Dale hem betichtte dat de mottengaten in een stuk laken dat hij reeds meer dan een jaar geleden in Kortrijk ontvangen had, allicht toch veroorzaakt waren door Gentse motten, want zelf had Van Dale naar eigen zeggen nooit problemen van dien aard. Uiteraard was hij nooit tevreden over de ontvangen goederen, en pingelde hij af op de prijs. Bethune zelf was iets respectvoller in zijn omgang, al hanteerde hij ook een betuttelend toontje en had hij geregeld klachten over te grove of te lichte goederen voor hun prijs, waarop hij dan korting vroeg en meestal – na overleg van Blommaert met de fabrikant in kwestie – ook kreeg.

Beiden gebruikten de man echter vooral als goedkope bankier die met genoeg zijn diensten gratis ter beschikking stelde voor het negotiëren van wissels op Parijs of Londen, en daarvoor in ruil wissels op Londen, Luik of Amsterdam aan te kopen. Voor de geleverde goederen werd hij veelal betaald met te innen wissels op Gent en slechts bij gelegenheid cash door één of andere kennis van Bethune. Verder werd Blommaert verzocht aankopen te gaan betalen bij Morel of bij Moeraert. Bethune was zo beschaafd zich te verontschuldigen voor alle last die hij bezorgde met die negotiaties en al het achternageloop en zich tot wederdienst bereid te verklaren. Maar Van Dale deed zelfs dát niet en deed Blommaert opdraven voor alles en nog wat. Zo zond hij hem uit op onderzoek in Gent om er een betaling te kunnen doen aan een zekere Hubens, de schoonzoon van een overleden linnenhandelaarster, bij wie Nicolas Hurtault van Reims een open-

---

<sup>304</sup> Blommaert : U.C.33.2 dd 16.11 en 11.12.1756 – I.C. 340.5.4 dd 18.11 en 20.12.1756.

<sup>305</sup> Blommaert : I.C. 340.5.4 dd 29.12.1756 en U.C.33.2 dd 31.12.1756.

staande schuld had. De quittance moest worden opgemaakt in het frans, volgens een voorgeschreven tekst. Nauwelijks enkele maanden later schold hij Blommaert niettemin de huid vol omdat hij er niet in geslaagd was wissels op Londen op korte tijd genegotieerd te krijgen "*in een stad als Gent*" <sup>306</sup>. Ondanks alles bleef Blommaert zich erg loyaal opstellen ten overstaan van Bethune, want toen hij zich herinnerde dat Bethune ooit tevreden was geweest van een stuk "*écarlatte*" van een bepaalde fabrikant, stuurde hij hem een staal toen hij een nieuw gelijkaardig stuk binnenkreeg, zéven jaar later <sup>307</sup>.

#### 9.3.2.5 A.F. Coolens en andere kleine Gentse leveranciers<sup>308</sup>

Had Bethune ouderwetse friezen nodig, dan kocht hij die niet aan de bron in Engeland, maar bij dekenfabrikant A.F.Coolens in Gent : telkens twee stuks in de jaren 1752 – '53 en '54. Daarna stopte hij die aankopen definitief. Hij betaalde ze met gouden souverainen die hij meegaf met de voerman die ze hem bracht, of betaalde ze met wissels op Gent.

Van Dale kocht éénmalig bij de weduwe Stauthamer in 1743 twee stukken goedkoop laken van "J.B.Gerardij", die hij contant liet betalen door een Gentse koopman. Daarna is er van die dame geen sprake meer. Hij kocht de volgende jaren en dit tot 1747 gelijksoortige en duurdere Limburgse lakens bij een zekere Macqué, vier in totaal, in het zwart of het blauw, én twee stukken die hij "noortsche" lakens noemde : te betalen volgens een prijs in stuivers wisselgeld in plaats van in schellingen. Ook Blommaert leverde bij gelegenheid een stuk blauw of groen "noorts" laken, dat hij elders "garden" noemde, en verrekende aan een prijs in stuivers per el, omgezet van een oorspronkelijke prijs per yard. Van Dale betaalde die stoffen "contant", weze het soms nogal rekbaar geïnterpreteerd tot binnen de drie maanden, op verschillende manieren met wissels of in gereed geld via derden, waarna ook deze relatie werd beëindigd.

#### 9.3.2.6 De leveranciers van Van Dale in Brugge<sup>309</sup>

Toen Bethune bij Van Dale begon te werken, kocht deze laatste enkel fusteinen in Brugge bij François Bouttens : 281 stukken, verspreid over de jaren 1744-'45 en '48-'49, "enkel" of "dubbel loot", "rauw" of in het wit, gestreept of effen, aan een prijs in schellingen per stuk, netto vermeerderd met kosten voor inpakken in linnen, vervoeren naar de vrachtwagen en een niet verder omschreven tol. In 1748 kocht Van Dale een paar keer

---

<sup>306</sup> Blommaert UC 33.2 dd 25 en 27.4.1752 en 13.8.1752.

<sup>307</sup> Blommaert I.C. 341.5.33 dd 9.7.1762 : refereert naar februari 1755.

<sup>308</sup> Coolens A.F – Gent : I.C. 340.5.5. en U.C. 33.2 – Weduwe Stauthamer en J.B.P. Macqué : beiden slechts bekend via hun gekopieerde facturen in het grootboek C.31.4.2.

<sup>309</sup> Bouttens en Verhaeghen : enkel in grootboek C 31.4.2.



stoffen bij Jean Baptiste Verhaeghen, een "koopman" zoals hijzelf in allerhande soorten wollegoederen. Het ging om in totaal 37 stukken vrouweserges, drapeeën en één stuk dubbeldraads-gebloemde calmande, die hij kon betalen met 3 % korting voor contant. Hij deed dat met assignaties op handelaarsters in Brugge of gereed geld binnen de veertien dagen volgend op de factuurdatum.

### 9.3.2.7 Lambert de Ronquier in Brugge<sup>310</sup>

Lambert (1717-1777) was een neef van de broers de Ronquier in Lille. Hij had, bij zijn dood, vier knappe dochters in leven en behoorde tot het selecte groepje Franstalige Bruggelingen van emigranten uit Henegouwen en het Noorden van Frankrijk, dat fortuin, aanzien en een netwerk in de betere kringen vergaarde als "koopman" en via broederschap in de loge (VAN DEN ABEELE, 1987 : 239-244). Naast verfstoffen verhandelde hij vooral textielwaren, met accent op bazijn en tijk, die hij niet zelf maakte maar wel vaak liet maken, of aankocht op de Brugse markt. In het kader van die stoffenhandel kocht hij ook linnen bij Bethune, en verkocht hem een half dozijn stukken bazijn in de jaren 1754 en '55. In de jaren 1770 zou Bethune bij hem een aanzienlijke bestelling tijk plaatsen om een klant te depanneren.

In feite leverde hij heel wat méér ten tijde van Van Dale : 147 bazijnen en 12 karsaaien in 1750, 50 bazijnen in 1751, 126 bazijnen en fijne baaïen in 1752, en 12 bazijnen in 1753, steeds van "dubbelleeuw" kwaliteit. Maar Bethune bouwde die aankopen af, zodra hij de touwtjes zelf in handen had, omdat hij de vraag naar bazijnen al bij al niet zo groot vond, en liever weigerde bepaalde soorten stoffen te verkopen dan erop te verliezen zoals de vorige jaren met de leveringen van de Ronquier het geval was geweest<sup>311</sup>. Volgens de facturen in het bestand, leverde de man nochtans bazijnen aan nettoprijzen, zoals betaald aan de "ouvrier", weliswaar vermeerderd met de kosten voor verpakking en dragers naar de wagen. Daarbij rekende hij aanvankelijk 3 % commissie, in januari 1752 éénmalig drie stuivers commissieloon per stuk en daarna géén provisie meer. Wellicht werden er mondelinge afspraken gemaakt voor levering à forfait - parallel met Bethunes leveringen in linnen, eveneens aan vaste prijzen - want Bethune kloeg steen en been over de duurte van De Ronquiers prijzen, die hij veel hoger vond dan bij diens concurrenten.

In de jaren 1764 t/m 1766 verzond De Ronquier meerdere keren 20 à 40 stukken bazijn naar Bethune, bestemd voor François Delisle in Lille. Deze boezemvriend van Bethune, gereputeerd handelaar-bankier van het niveau van Jean-François de Ronquier, had

---

<sup>310</sup> De Ronquier Lambert – Brugge : I.C. 340.3.4 en 341.3.25 + UC 33.2 en 33.3.

<sup>311</sup> De Ronquier L. – UC 33.2 dd 17.5.1754.

Lambert verzocht hem deze bazijnen te versturen "*en fraude*", wat Lambert evenwel had geweigerd. Daarom deed hij beroep op Bethune om ze hem te bezorgen met dezelfde truc waarmee hij tafellinnen het land uitsmokkelde. Dit lukte blijkbaar goed, behalve in het najaar 1765 toen Bethune hem meedeelde dat hij de stukken voortaan zou moeten versturen aan twintig stuivers per stuk portkosten. Delisle vond dat niet redelijk, want op die manier zou de transportkost neerkomen op 8 à 9 % van de totale kostprijs van een bazijn, terwijl dat voordien slechts 5 à 6 % was geweest. Tenslotte waren het toch géén fijne Duitse, stelde hij. Waarna hij ze blijkbaar opnieuw ontving aan 6 % portkost. Bij gebrek aan uitgaande correspondentie voor die periode, is hier verder weinig over geweten <sup>312</sup>.

### 9.3.2.8 Augustin van Outryve in Brugge<sup>313</sup>

De van Outryves - in oorsprong afkomstig van het Kortrijkse maar uitgezwermd over beide Vlaanders - zouden via Pierre-François vanaf 1771 als ridders d'Ydewalle door het leven gaan, doch in de tijd die ons aanbelangt behoorden ze reeds tot de betere kringen. Vader Joos, geboren in Oostrozebeke, werd burgemeester van Ename en één van zijn tien kinderen uit twee huwelijken, de Pierre-François waarvan sprake, was naast zijn bezigheden als handelaar ook tesorier in Damme. Zijn jongere broer Augustin van Outryve, geboren in Damme in 1710, bleef zijn hele leven vrijgezel, maar was in zaken de absolute krak van de familie. Hij nam de handelszaak over die twee van zijn tantes - waaronder de befaamde Marie Anne van Outryve - in Brugge hadden uitgebouwd, en groeide uit tot een reus binnen het 18<sup>e</sup> eeuwse Brugse ondernemersleven. Hij hield zich niet alleen bezig met internationale handel, rederij en zeeverzekering (LUYTEN, 2004 en VAN HOUTRYVE, 1985) maar kocht en verkocht ook lijnwaad dat hij zélf liet bleken en waarvoor hij de nodige weedassen invoerde.

Bethune kocht bij hem geregeld linnen en deed beroep op de man voor geldzaken of als expediteur, maar in de eerste jaren van hun correspondentie vroeg hij hem ook enkele keren te depanneren met een stuk stof. Perpetuane had hij niet en liet hij Reinaex voor hem zoeken, maar de stukken mousseline, één in 1762 en één in 1764, leverde hij uit voorraad, wat erop wijst dat hij buiten linnen ook een meer diverse stoffenhandel runde. Behalve de prijs en een totaal van drie stukken in drie jaar tijd is over deze transacties niets terug te vinden.

---

<sup>312</sup> Delisle F – Lille : IC 341.8.14 dd 22, 26 en 30.6.1764, 6 en 13.7.1764, 17.5, 4 en 9.6, 10 en 30.8, 5 en 7.9, 21.10, 14 en 20.11.1765, 18.7 en 12.8.1766.

<sup>313</sup> A. Van Outryve – Brugge : I.C. 341.4.5 en U.C. 33.3.

### 9.3.2.9 Frans Van Walleghem, zijn weduwe en zijn neef J.Bte De Bels in Brugge<sup>314</sup>

Waarschijnlijk was François Van Walleghem in vele opzichten een evenknie van Bethune, want ze leverden linnen aan elkaar, zoals verder in dit werk zal blijken. Hun relatie was warmer dan puur zakelijk, want met Nieuwjaar kreeg Van Walleghem enkele dozijnen wafeltjes - een blijk van erkenning zoals enkel Bethunes allerbeste correspondenten genoten - en omgekeerd kreeg Bethune honderd oesters kado. De man overleed echter in het voorjaar van 1756<sup>315</sup>, waarna de relatie werd verdergezet met diens weduwe, evenwel met neef J. Bte De Bels als woordvoerder. Hij werkte reeds enkele jaren samen met zijn oom, en runde nadien de zaken voor "*matante*". In die hoedanigheid was er nooit sprake van een of ander commissieloon : gezien ze aan mekaar leverden, werden blijkbaar wederzijds forfaitprijzen verrekend.

Zodra hij echter voor eigen rekening werkte, kwam daar verandering in, want hij kocht ruw linnen voor Bethune op provisie, maar dit gold niet voor de aankoop van fusteinen. Daarvan vinden we leveringen in de periode 1754-58 : 112 stukken in totaal. Daarna leverde De Bels nog één keer tien stukken in 1764. Waarom er geen aankopen in die zin waren in de periode 1759-1763 is niet duidelijk<sup>316</sup>. Meestal ging het om zogenaamde "dubbelloodt" of "dubbel leeuwen" in ruwe versie. Ze werden ingepakt in enkele ellen paklijnwaad, dat aangerekend werd, en meegegeven met een van de voermannen die het traject Brugge-Kortrijk bedienden : in de regel Pieter Van Haesbrouck, sporadisch Martelaere of Mathon en uitzonderlijk de diligence. De vrachtkosten werden allicht bij ontvangst met de voerman zelf geregeld, want er is nergens sprake van. Omdat de weduwe Van Walleghem vaak naar Kortrijk ging, gebeurden de betalingen wederzijds veelal in speciën uiterhand. Zoniet werd er cash geld meegegeven met de voermannen, zodat er slechts af en toe betalingen per wissel nodig waren.

### 9.3.2.10 Jan-Baptiste Demeij in Brugge<sup>317</sup>

Gedurende de hele periode dat Bethune wollen goederen invoerde, liet hij een deel daarvan verven, ramen<sup>318</sup>, halveren na opmeting met de Kortrijkse el, en persen of ratiëren door J.Bte Demeij in Brugge. Die had in oktober 1748 het bedrijf overgenomen van

---

<sup>314</sup> Van Walleghem F. - Brugge : I.C. 340.4.1 en UC 33.3 - De Bels J.Bte - Brugge : I.C. 340.3.3 en 341.3.23.

<sup>315</sup> De Bels : IC 340.3.3 : J.Bte De Bels meldt op 12.3.1756 het overlijden van F. Van Walleghem op 2.3.1756 na een langdurige ziekte.

<sup>316</sup> In 1759 en 1762-63 kocht hij wél bazijnen in het Antwerpse, maar dan nog blijft er een hiaat voor de jaren 1760-61.

<sup>317</sup> Demeij J.Bte - Brugge : I.C. 340.3.5, 341.3.27 en 341.3.28 (=Weduwe) + U.C. 33.2.

<sup>318</sup> De gevefde stoffen na de laatste spoeling nat met behulp van een kader terug recht- en glad trekken, waarna ze verder kunnen worden geappreteerd (BERTHOLET, 1980 : 131).

zijn moeder, de weduwe Demeij bij wie Van Dale reeds stoffen liet verven. Naar aantallen toe ging het om ongeveer een vierde van wat Cornet in Antwerpen te verven kreeg. En naar soorten toe concentreerde Demeij zich op Engelse stoffen : vooral karsaaien én "bollen" (frisaerden / plainen), soms saaien, voersaaien of baaien, en bij gelegenheid perpetuanen. Ofwel stuurde Bethune hem die stoffen met de voermannen Mathon of Pieter Van Haesbrouck, ofwel vroeg hij expediteur Reinaex uit nieuw ontvangen Engelse zendingen een aantal stukken uit te kiezen en te bezorgen aan Demeij, die dan rechtstreeks van Bethune zijn orders (- persen of niet, ratineren of niet -) en kleurstalen kreeg. Meestal vroeg Bethune rood, olijfgroen of blauw te verven, maar ook bruin en zwart kwam geregeld voor.

Klachten waren er zelden, en zo dat wél het geval was ging het om niet-conformiteit aan de kleurstalen of de mate van persing. Eén keer (november 1765) was er een immens verschil in ellen ná het verven, maar dat was wellicht te wijten aan een foute meting van het ongekleurde laken. Het verlies was in ieder geval voor rekening van Bethune. Demeij verkocht immers niets, want beschouwde de verf- en appretagediensten als "onkosten". Toen in augustus 1766 een stuk tijdens het ramen scheurde, was dat niet zo problematisch omdat Bethune de stukken toch liet halveren, en men die snijlijn ongeveer met de scheur kon laten samenvallen.

De prijzen voor het verven werden gerekend per stuk, maar verschilden per soort. Wellicht was daarbij de kwaliteit van de stof van minder belang, maar hing het verschil samen met de breedte en de lengte van de stukken. Een karsaai verven kostte 10 s.gr wisselgeld per stuk in het bruin, persen inbegrepen, 16 à 20 s.gr in het rood, en 18 à 22 s.gr in het blauw. Het ramen van een karsaai werd apart gerekend aan 1.2 s.gr per stuk. Bollen verven kostte méér : 20 s.gr in het bruin, 35 à 50 s.gr in het rood en 40 à 50 s.gr in het blauw. Het persen of ratineren was in die prijzen niet inbegrepen, en kostte vijf schellingen per stuk extra. Ook hier kwam er dan nog drie schellingen per stuk bij voor het ramen. Bleef de prijs voor bruin doorheen de jaren 1754 tot '66 gelijk, dat was niet het geval voor blauw en rood. Een en ander had hier te maken met de prijschommelingen van de grondstoffen. Zo sloeg het verven van een bol in het blauw op van 40 naar 50 s.gr in 1755, daalde licht daarna en liep opnieuw zo hoog op tegen 1763, omwille van forse prijsstijgingen van de indigo in die jaren. Hetzelfde gold voor een grondstof voor rood <sup>319</sup> die te kampen had met een "mislukte oogst" in 1764. Baaien en perpetuanen liet Bethune altijd zwart verven, maar met een voorafgaandelijk blauwbad. Persen inbegrepen kostte dat zestien schellingen voor een perpetuaan en veertien schellingen voor

---

<sup>319</sup> Vermoedelijk meekrap, dat in onze contreien in de Scheldedelta werd geteeld (SLOOTMANS, 1985 : 385-386).

een baai. Een (voer)saai in het bruin verven kostte, inclusief persen, slechts vijf schellingen.

Buiten deze appretagekosten, rekende Demeij nog enkele kleine onkosten aan, zoals het thuisbrengen vanop de wagen, het voeren naar de wagen, en het "oppacken" (=verpakken). Samen liep dit op tot een schelling per twee à drie stuks. Verpakkingsmateriaal was gratis en werd herbruikt, want de brieven staan bol van de verzoeken om de "packcleeden" dringend terug te bezorgen. Bethune betaalde die rekeningen niet contant maar stuurde cash geld na een maand of zes om zijn rekening courant te solderen. De voermannen namen dat mee, en lukte dat om de een of andere reden niet, dan vroeg hij te trekken, gaf Reinaex opdracht de som te betalen of stuurde een wissel op Brugge. Over verver Demeij is bij mijn weten verder niks bekend, behalve dat hij doodziek was in februari 1765 en de maand daarop stierf <sup>320</sup>. Zijn weduwe zette in onze correspondentie de zaken verder vanaf september van dat jaar.

#### **9.3.2.11 Charles Laurent Reinaex in Brugge**

Bij gelegenheid vroeg Bethune aan zijn expediteur te Brugge om voor hem een stuk karsaai of frisaerde op de kop te tikken. Op vijftien jaar tijd leverde hij veertien stukken tegen een vaste commissie van vier schellingen wisselgeld per opdracht <sup>321</sup>. Maar een stoffenhandelaar was Reinaex niet : het ging om "depannages".

#### **9.3.2.12 Bernard E. De Gruytere in Menen<sup>322</sup>**

Bethune ontving éénmalig een stukje mousseline van een stoffenhandelaar in Menen, die tussen 1764 en 1766 enkele stukken wollen stoffen bij hem bestelde. Omdat het om slechts zes ellen ging, heb ik dit niet opgenomen in het aankoopbestand.

### **9.3.3 Brabant**

Net zoals in Vlaanderen, verloor de klassieke lakenhandel in de 17<sup>e</sup> en 18<sup>e</sup> eeuw, ondanks verwoede pogingen om de lakenweverij enigszins in stand te houden, ook in de grote Brabantse steden in toenemende mate aan betekenis. Zo weefden in Antwerpen omstreeks 1734 nog slechts een vijftigtal getouwen wol. De productiekosten lagen er immers veel te hoog, waardoor de concurrentiepositie gestaag zwakker werd ten over-

---

<sup>320</sup> Reinaex C.L. – Brugge : I.C. 341.4.1 dd 12.2 en 14.3.1765.

<sup>321</sup> Reinaex UC 33.2 dd 2.11.1751, 8.11.1752, 24.11 en 21.12.1753 – IC 340.3.14 dd 10.12.1753 factuur – IC 341.4.1 dd 10.12.1765 factuur.

<sup>322</sup> De Gruytere Bernard E. – Menen : I.C. 341.11.3.

staan van een steeds ruimer aanbod buitenlands materiaal. In de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw werden aldus nog hooguit enkele saaien geweven, naast een assortimentje halfzijden-halfwollen stoffen (THIJS, 1987 : 49-51).

De textielbedrijvigheid situeerde zich bovendien niet meer zozeer in de zijdesector, die aanvankelijk een uitweg leek te bieden. Deze was van in de 16<sup>e</sup> eeuw in Antwerpen stevig uitgebouwd met om en bij de 800 meesters en een gevarieerd aanbod op 1300 zijdegetouwen, van satijnen, bouratten, taften en fluwelen, waaronder vooral de "kaffa's"<sup>323</sup> ruime afzet vonden in het buitenland, met name Frankrijk. Maar toen in de tweede helft van de 17<sup>e</sup> eeuw, door de nieuwe toltarieven van Colbert en de mercantilistische tegenmaatregelen in de Zuidelijke Nederlanden zelf, Frankrijk als afzetmarkt verloren ging, de stijgende concurrentie van Amsterdam in de traditionele zijdeweaverij zich liet voelen en ook spotgoedkope Chinese zijde steeds meer met hele balen tegelijk werd ingevoerd, verzeilde ook deze sector in een diepe malaise. Het aantal getouwen slonk naar 330 in 1689. Terwijl de Franse zijdeproductie haar gouden tijden beleefde en ook Engeland zich tot een steeds belangrijker producent ontpopte, was de Antwerpse zijdeindustrie tegen 1750 op sterven na dood : twee derden van de getouwen stonden stil. Dankzij de toegenomen welvaart in de Zuidelijke Nederlanden in de jaren onmiddellijk hierná, beleefde de zijdebranche in het derde kwart van de 18<sup>e</sup> eeuw – en dus de periode die ons aanbelangt – weliswaar een opmerkelijke heropbloei : in die jaren weefden 600 getouwen een even gediversifieerd aanbod als vanouds. Het einde van het Ancien Regime luidde evenwel het finale en definitieve verval van de Antwerpse zijdesector in (THIJS, 1987 : 123-135 en HASQUIN, 1979 : 145-146).

Al die tijd had het gros van de Antwerpse textielarbeiders echter het makkelijkst tewerkstelling gevonden in de groeiende weverij van gemengde stoffen op basis van vlas. Het uitbouwen van deze sector binnen de toen op zich toch al niet slecht boerende linnennijverheid bleek een meesterzet, want niet alleen zorgde een eigen soort bombazijnen, vaak met wat zijde in verwerkt, gedurende de hele 17<sup>e</sup> eeuw voor gestage productiestijgingen, maar tegen de jaren twintig van de 18<sup>e</sup> eeuw namen de met katoen gemengde linnen stoffen een steeds hogere vlucht. Van de 460 getouwen in het linnenambacht anno 1763-1764 draaiden er 350 op het vervaardigen van diemitten, siamoises, flanellen, moltons en bombazijnen (THIJS, 1987 : 94-95 en 101). Belangrijk in dit verband is te wijzen op het feit dat die getouwen aan acht personen per eenheid werk verschaften, terwijl dat bij zijdegetouwen slechts drie personen gold (THIJS, 1987 : 125 en 150). Het succes van de mengstoffen-sector bleef toenemen tot aan het eind van het Ancien Regime. Zodoende was tegen 1789 nog 28 % van de Antwerpse stadsbevolking betrokken

---

<sup>323</sup> Gebeeld zijdefluweel.

bij het vervaardigen van textiel. Dat was een stuk minder dan de 35 % in 1650, toen vooral de zijdenijverheid hoogdagen beleefde, maar wel aanzienlijk méér dan bijvoorbeeld de 12,5 % van Brugge (HASQUIN, 1979 : 147).

Bij de teloorgang van de klassieke lakennijverheid, slaagde Antwerpen er aanvankelijk in de sector van de lakenafwerking min of meer te vrijwaren. Haar veredelingsstechniek stond immers op een veel hoger niveau dan de Engelse en ze beschikte over de belangrijkste grondstoffenmarkt voor verfstoffen en beitsmiddelen. Helaas waren die lakenbereiding en ververij afhankelijk van de import van lakens : met de val van Antwerpen in 1585 ging alvast de eerste sector roemloos ten onder, mede doordat de opkomst van de lichte draperie de zaken niet kon kenteren vermits die nauwelijks moesten worden veredeld. De ververij behield echter haar aantrekkingskracht. Vooral de kamelotververs kregen vanaf het begin van de 17<sup>e</sup> eeuw uit Luik massa's saaien binnen om te verven. Dit liep prima tot in 1739 de regering de invoerrechten op wollen weefsels verhoogde, wat het ambacht in een zware crisis dompelde. Tegen de jaren 1770-1780 werden nagenoeg nog enkel Luikse faliestoffen uit sajewol in de stad geverfd. De meester-kamelotververs - nog met een half dozijn in de 17<sup>e</sup> eeuw - verdwenen dan ook één voor één van het toneel, tot er nog slechts één in 1783 overbleef. Antwerpen behield wél betekenis op het vlak van zijdeververij, die samenliep met de fabricage van zijden garens, en dit tot diep in de 19<sup>e</sup> eeuw (THIJS, 1987 : 63-64, 67, 73, 75-77, 145-146).

Brussel had zich van in de Bourgondische tijd met een concentratie van zowel gediversifieerde als gespecialiseerde arbeiders op de fabricatie van luxe-artikelen gericht, gaande van houtsnijwerk en edelsmeedkunst, over gobelin-weverij tot allerhande confectie. De Brabantse mode was toonaangevend in heel het 16<sup>e</sup> eeuwse Noordwest-Europa. Door de 17<sup>e</sup> eeuwse triomfen van het staatsmercantilisme in de ons omringende landen, kreeg deze exportgerichte industrie echter serieuze klappen. Daar tegelijkertijd de lokale consumptie in de hoofdsteden begon toe te nemen, koos Brussel voor reconversie naar de binnenlandse markt toe. Met oog voor de gewijzigde smaak van haar cliënteel, differentiateerde zich de productie van stoffen, met onder meer fustenen, flanellen, sayetten en fluweel (VAN DER WEE, 1974 : 4-9). Zo slaagde Brussel erin om tijdens de 18<sup>e</sup> eeuw een wolnijverheid van enige betekenis te behouden. Maar haar grootste successen zou ze voortaan boeken als specialist in zijden glacés en wollen stoffen met zijde in verwerkt. De Brusselse halfzijden geitenwollen kamelot werd befaamd tot ver buiten onze grenzen (DE PEUTER, 1999 : 235, 253, 302-305).

Toen er ook in Brabant vanaf het midden van de 18<sup>e</sup> eeuw sprake was van een ware katoenrage, rezen de werkplaatsen waar siamoises en andere goedkope gemengd linnenkatoenen stoffen van de weefgetouwen rolden, als paddestoelen uit de grond. In 1764 weefden niet minder dan 210 getouwen uitsluitend siamoises (LIS & SOLY, 1990 : 107). Maar voor de wolweverij én de zijdesector betekende één en ander zo goed als de dood-

steek. Er bleven weldra nog hooguit een twaalfstal fabrikanten van wollen stoffen over, die beschikten over 78 à 82 werkende getouwen en werk boden aan ongeveer 1300 wevers en andere lakenarbeiders. Hun productie van 4000 stukken betekende anno 1764 minder dan de helft van de minstens 10.000 stukken die uit Engeland en de Vesderregio werden ingevoerd en vanuit Brussel over het gehele land werden verdeeld. Reeds 600 wolarbeiders werkten nu in de opkomende bonneterie en breiden kousen.

Ook de branche van zijden en met zijde gemengde stoffen, waarvan het aandeel in de totale textielproductie van de eerste kwartalen van de 18<sup>e</sup> eeuw nochtans steeds groter was geworden, ging er nu snel op achteruit (DE PEUTER, 1999 : 263-264, 283, 302, 335). Na het verbod op verkoop van Brusselse kamelotten in Engeland en de hoge invoerrechten van 40 % die men doorvoerde in Frankrijk in 1762, kon deze ooit zo befaamde industrie zich maar moeilijk op niveau handhaven en plooidde zij zich terug op de binnenlandse vraag (HASQUIN, 1979 : 145-146). De hele gemengde stoffensector werd gelukkig overheerst door erg dynamische kleine tot middelgrote zelfstandige producenten, die erin slaagden nog voldoende winst te maken omdat de onderlinge lokale concurrentie niet al te groot was en ze hun stoffen zelf commercialiseerden. Zodoende werden er omstreeks 1760-1764 in Brussel nog glacés, kamelotten, siamoisen en bombazijnen geweven in zo'n 62 bedrijven op ca 624 getouwen. A rato van gemiddeld 12,2 stukken per getouw, komt dat neer op een jaarlijkse productie van om en bij de 7.500 stukken. Maar tussen 1769 en 1783 slonk het aantal producenten van gemengde stoffen tot minder dan de helft.

Samenvattend kan men dus stellen dat de hele Brabantse textielproductie in de loop van de eeuw haar internationale uitstraling verloor en een bedrijfstak werd van vooral regionale betekenis. En binnen die regio was Antwerpen per slot van rekening méér textielstad dan Brussel (DE PEUTER, 1999 : 94, 310, 313-314, 316, 320, 331, 336). Het soortelijk gewicht van textiel in de totale stedelijke tewerkstelling in Brabant – Antwerpen, Mechelen en vooral Brussel – werd in hoge mate opgekrikt door de spectaculaire groei van de kantwerkers (HASQUIN, 1979 : 145 en DE PEUTER, 1999 : 240). Maar juist deze groei wees intrinsiek op een parallelle achteruitgang van de arbeidsmogelijkheden in de globale textielnijverheid (LIS & SOLY, 1990 : 105).

Bethune deed niet zo erg veel zaken met Brabantse textielfabrikanten. In Brussel kocht hij vooral zijden glacés. In Antwerpen maakte hij in eerste instantie gebruik van hun uitstekende ververs.



### 9.3.3.1 Weduwe en zoon J.L. Blanchart in Brussel<sup>324</sup>

Bij een kennismakingsbezoek van Jean Louis Blanchart, kwam Bethune in contact met deze Brusselse firma die handelde in "gefigureerd en Engels laken". Om de verkoop van die zogenaamde "*draps figurez*" uit te proberen, bestelde hij twee stukken op basis van stalen in mei 1758. De weduwe stuurde een voorlopige factuur van één stuk op 4/4 breedte aan zes schellingen per el, dat reeds onderweg was van bij fabrikant B. Scheibler uit Montjoie <sup>325</sup>, erbij vermeldend dat het een soort stof was die steeds méér in de mode kwam. Het tweede stuk zou zo snel mogelijk volgen. Bethune kreeg uiteindelijk slechts één stuk, want veertien dagen later meldde Jean Louis in naam van zijn moeder dat de bewuste nazending was aangeslagen op het comptoir van Orsmaal wegens een fout van de expediteur. Hij stelde voor stalen te sturen van andere goederen in voorraad, maar Bethune ging daar blijkbaar niet op in.

In de jaren 1760 werd de handelsrelatie terug opgestart met een bestelling van vier stukken aan zoon Blanchart bij een bezoek in Kortrijk. Eén stuk in het modekleur "cannelle" bleek inmiddels reeds verkocht, maar de overige drie stukken zouden geleverd worden : het ene uit stock, de andere twee zodra binnen uit het fabriek <sup>326</sup>. Het duurde echter nog tot april 1764 vooraleer Bethune twee stukken 8/4 kreeg, waarover hij bovendien wegens te smalle breedte mistevreden was. Vermits Blanchart naar eigen zeggen die stoffen vlot in heel Vlaanderen verkocht kreeg zonder klachten, mocht Bethune ze terugsturen, waarna hij hem zou laten kennismaken met fijne 8/4's van een nieuwe fabrikant die enkel voor zijn winkel zou werken. Wie dat was werd niet nader omschreven. Feit is dat hij in de loop van de volgende jaren slechts sporadisch een stuk superfijne 9/4 bezorgde, steeds in opdracht en voor rekening van Abraham Vondembruck. Een eerste stuk zwarte ratine, afkomstig van Jean Vondembruck, had Bethune bij ontvangst immers óók teruggestuurd. Uit deze verwarrende correspondentie - die bovendien niet kon worden getoetst met uitgaande brieven, maar wel parallel vergeleken met de correspondentie van Vondembruck - meen ik te mogen besluiten dat Bethune tussen 1761

---

<sup>324</sup> Blanchart – Brussel : I.C. 340.4.3 en 341.4.8 & U.C.33.2.

<sup>325</sup> Montjoie, alias Monschau, lag toen niet in de feitelijke Vesderstreek, maar in het toenmalige Hertogdom Juliers (Jülich), dat deel uitmaakte van het Duitse Keizerrijk. Op de Foire van Leipzig behoorden haar fabrikant-handelaars tot dezelfde "natie" van "handelaars in fijne lakens" waarin ook die van Aken, Eupen, Burtscheid en Verviers waren ondergebracht. Die ganse groep werd immers beschouwd als één industrie, die onderling mekaars knowhow en arbeiders afsnoepten, maar zich wel diversifieerden wat betreft de soorten lakens. In Montjoie fabriceerde men gevlamde en met ruiten gefigureerde lakens met voorgeverfde wol. Van de tien fabrikanten in Montjoie zou B. Scheibler enkele jaren later uitgroeien tot de belangrijkste, met fabrieken op Limburgs grondgebied, die nauwelijks moest onderdoen voor de grote Vervierse "*marchands-banquiers*" Simonis en Franquinet, met wie hij wol in Spanje ging opkopen. In de tijd die ons aanbelangt begon deze man aan zijn carrière (BERTHOLET, 1980 : 133 – GAYOT, 2004 : 1147 – LEBRUN, 1948 : 65, 74, 144).

<sup>326</sup> Blanchart I.C. 341.4.8 dd 26.3.1761.

en 1766 hooguit vier lakens van Blanchart ontving, waarvan hij de helft rechtstreeks betaalde aan Vondembruck.

In die tijd groeide J.L. Blanchart zelf wél uit tot één van de aanzienlijkste internationale wolhandelaars in Brussel met een eigen compagnie "Blanchart & Cie". De firma stond bekend als "*négocians en laine d'Espagne*" : een handel waarvoor hij ook samenwerkte met J.Bte Van Schoor. Hij speelde een niet-onaanzienlijke rol in het doorbreken van het quasi monopolie dat Amsterdam een paar eeuwen lang op dat vlak had weten te handhaven (DE PEUTER, 1999 : 283, 290). Uit de inkomende correspondentie Bethune blijkt dat Jean Louis zich in 1762 bezig hield met lobbyen bij de Raad van Financiën voor een groep handelaars uit Gent, Mechelen, Ieper, Tournai, Kortrijk, Brugge, Brussel en Antwerpen. Die hadden zich verenigd en een requête ingediend bij die Raad, omdat ze zich benadeligd voelden door de verkoop van lakens in detail op bepaalde foires. De zaak werd na een audiëntie bij hare Majesteit ten gunste van de bepleiters beslecht, met uitzondering van de steden Brussel en Antwerpen, omdat de Staten van Brabant in deze hadden tegengestemd. De onkosten werden netjes verdeeld onder de winnende steden en er moest nog worden gezorgd voor een paar presentjes voor die personen die zich hadden ingespannen om de zaak te doen lukken <sup>327</sup>.

### 9.3.3.2 Jean Mosselman in Brussel<sup>328</sup>

Jean Mosselman, "*facteur de draps*" van onder andere Engelse en Limburgse lakens, had een boetiek in Brussel. Hij werkte vooral met D'Hauregard als fabrikant. Het was dan ook steeds in diens opdracht dat hij stukken ratines doorstuurde : mét een verzendingsbericht, maar zonder factuur. Meestal had Bethune die stoffen op staal gekozen bij een bezoek van D'Hauregard, maar het gebeurde ook dat hij Mosselman vroeg stalen te sturen van wat hij liggen had in 8/4 en 9/4. Uit de confrontatie van de brieven van Mosselman met die van D'Hauregard, blijkt dat alle zendingen die hij deed in 1763 (drie stukken), 1766 (vier stukken) en 1767 (zes stukken) integraal werden gefactureerd door D'Hauregard. Ze werden derhalve in diens geleverde aantallen opgenomen. Enkel op 30 maart 1765 factureerde hij twee stukken 8/4, waarvoor Bethune een goedkopere prijs had bedongen. Mosselman had daarvoor geschreven naar D'Hauregard die geweigerd had zijn prijs van 9.3 s.gr te laten zakken tot 8.6, maar wel nieuwe wou maken aan 9 s.gr. D'Hauregard liet, gezien zijn voortdurende geldnood, Mosselman het verschuldigde bedrag voor die twee stukken onmiddellijk trekken op Bethune.

---

<sup>327</sup> Blanchart J.L., Brussel, dd. 20.4, 27.8, 2.9, 11.9, 15.9 en 24.9.1762 (IC.341.4.8).

<sup>328</sup> Mosselman J., Brussel : I.C. 341.4.17 – Hij wordt vernoemd door Roger De Peuter (DE PEUTER, 1999 : 451 voetnoot 257) en was wellicht een zoon van de gelijknamige man die volgens een lakenaccijns uit 1723/24 de tweede belangrijkste was van tien handelaren die toen in Brussel twee derden van de verkoop van Engelse wollen stoffen in handen hadden (idem : 448 voetnoot 218).

### 9.3.3.3 Joseph Meulenbergh in Brussel<sup>329</sup>

Joseph Joannes Baptista Meulenbergh was, evenals zijn schoonbroer Andreas Van Cotthem, een belangrijke producent van gemengde stoffen die omstreeks 1760 veertien getouwen in bedrijf had (DE PEUTER, 1999 : 330, 474 : voetnoot 211). Nadat Van Dale in de jaren 1745-'46 reeds elf stukken glacé bij hem had gekocht, in ruil voor levering van iets minder lijnwaad en de betaling van het saldo in handen van dochter Meulenbergh, bestelde Bethune vier stukken in 1761. Uit zijn repliek op het mecontentement van Bethune blijkt dat hij weigerde de goederen voor zijn rekening te houden, waarna Bethune een maand later een wissel op Brussel als aanbetaling stuurde en het overblijvend saldootje vereffende op zes maanden.

### 9.3.3.4 Veuve Clair le Comte in Brussel<sup>330</sup>

Van Dale kocht in 1749 acht stukken gemeen laken 8/4 van Hubert J.Neuville en twee stukken croisé – met 5 % korting voor contante betaling – via deze verder onbekende dame die hij daarvoor deels cash, deels met wissels op Brussel vergoedde.

### 9.3.3.5 Francis Herreweghe in Brussel<sup>331</sup>

De leveringen van deze Brusselse stoffenhandelaar, die in de jaren 1760 nogal wat linnen kocht bij Bethune, blijven obscuur bij gebrek aan uitgaande brieven. We kunnen enkel opmaken uit de melding van Bethune, over ontvangst en creditering wegens tevredenheid van vier stukken ratine op 16 december 1760, dat die stoffen geleverd werden. Hij rept echter met geen woord over de "neteldoeken" waarvan Herreweghe informeerde op 8 december of Bethune daar tevreden van was. Niet wetend of het om één of meerdere stukken ging, voor eigen gebruik of voor verkoop, en of Bethune ze ook effectief kocht, heb ik dit item niet in rekening gebracht. Daarnaast vinden we nog een bestelling voor een coupon mousseline volgens staal in februari 1761, en een factuur voor een stuk fijn "dackaes gestrept 6/4" van 28 ellen lang in antwoord daarop een maand later

<sup>332</sup>.

---

<sup>329</sup> Meulenbergh – Brussel : I.C. 341.4.16 dd 3.4 en 8.5.1761 – Facturen enkel in de grootboeken C.31.4.2. en C.31.1.2.

<sup>330</sup> Clair le Comte Veuve : C.31.4.2.

<sup>331</sup> Herreweghe F. – Brussel : I.C. 341.4.15 en UC 33.3.

<sup>332</sup> Herreweghe : UC 33.3 dd 16.12.1760 en 17.2.1761 + IC 341.5.15 dd 23.3.1761. Met "dackaes" bedoelde hij de beroemde Dacca mousseline die oorspronkelijk in India voor tulbanden werd gebruikt (VAN HOYTEMA, 1930 : 65).

### 9.3.3.6 Bartolomeus tKint in Brussel<sup>333</sup>

Wanneer Bethune "glacés" nodig had, bestelde hij die meestal in Brussel. Daarbij probeerde hij in de zestiger jaren ook de fabricaten van B. tKint uit door twee jaar op rij telkens vier stukken bij hem te bestellen. Bethune betaalde de stoffen, die hem geleverd werden zonder verdere kosten, binnen de drie à vijf maand, maar zette de correspondentie na 1762 niet verder. Hij ontving immers terzelfdertijd een zending van Van Cotthem, die zijn nieuwe vaste leverancier zou worden, nadat hij de relatie met Sottiaux had stopgezet. Nochtans was Bartholomeus 't Kint, "*directeur de la Bonne Maison*", in die tijd één van de grotere textielproducenten in Brussel, die achttien getouwen draaiende hield. Hij was een verre verwant van Cornelius 't Kint, een kleinzoon van Stephanus 't Kint - schepen in Brussel en lakenproducent met het grootste aantal getouwen in de stad omstreeks 1705 - en fabrikant van "toiles cirées", van wie Bethune in de zomer van 1761 een kist wasdoeken ontving om door te sturen naar P. De Clercq in Lille. Cornelius 't Kint de Roodenbeke was zijn loopbaan begonnen als handelaar in baaien, karsaaien en frisaerden, maar hield inmiddels, naast zijn manufactuur voor goudleer en gewast linnen, ook 28 getouwen voor de productie van wollen stoffen in bedrijf, bekommerde zich om bankzaken en had aandelen in een tabaksmanufactuur (DE PEUTER, 1999 : 267, 292, 298, 440 voetnoot 79-80 en 456 voetnoot 336).

### 9.3.3.7 A.M. Van Cotthem in Brussel<sup>334</sup>

André Van Cotthem was met 60 getouwen omstreeks 1760 dé belangrijkste fabrikant van met zijde gemengde stoffen in Brussel (DE PEUTER, 1999 : 330), maar Bethune correspondeerde met zijn dochter A. Maria. In 1762, 1763 en 1764 leverde zij hem in totaal 25 stukken al dan niet gebloemde glacés en croisés, zonder bijkomende kosten, blijkbaar tot ieders tevredenheid. Ze gaf één el bonus per stuk van 72 à 98 ellen en haar prijzen waren correct. Bethune betaalde immers contant, waardoor zij hem anderhalve stuiver per el minder vroeg dan aan andere klanten die op krediet kochten. Enkel in oktober 1763 meldde zij dat er een aanzienlijke opslag was in de zijde en de wol, en ze voortaan wat duurder zou moeten leveren. De stukken werden naar wens gemaakt, en dat kon soms enkele maanden duren, vooral als "*ick hebt maleur onder myn werckvolck 4 a 5 van myn principaelste en conne niet wercken den eenen heeft dit en den anderen dat ick geloove dat het naerwien syn vanden kouden winter*"<sup>335</sup>. Het jaar daarop (1764) bezorgde ze het gros van

---

<sup>333</sup> Bartolomeus tKint – Brussel : I.C. 341.4.25.

<sup>334</sup> Van Cotthem A.M. – Brussel : I.C. 341.4.28 – Aan het begin van zijn loopbaan was André betrokken bij leger-fourragering. Later exploiteerde hij ook een houtzaagmolen en richtte een baksteenfabriek op (DE PEUTER, 1999 : 330 en de betrokken voetnoten op 473).

<sup>335</sup> Idem dd 12.7.1763.

de bestelling nog anderhalve maand later, eveneens verwijzend naar ziekte van arbeiders. Hierna stopte de correspondentie : waarom is niet duidelijk bij gebrek aan uitgaande brieven.

### 9.3.3.8 Re(y)nier Sottiaux in Brusse<sup>336</sup>

Deze fabrikant van gemengde stoffen correspondeerde reeds met Van Dale, en nadat Bethune de zaken had overgenomen, vertrokken nog vele brieven richting Brussel, getekend door zijn vrouw Thérèse. Waarschijnlijk had dit vooral te maken met het feit dat zij Nederlands kon schrijven en Bethune zelf niet. Brusselaar Sottiaux schreef in een vaak sappig verfranst Nederlands en adresseerde zijn brieven dan ook soms rechtstreeks aan "*Jouffrouwe Bethune*". De enige Franstalige inkomende brief in het bestand is geschreven door een andere hand. Merkwaardige anekdote is dat de man aanvankelijk tekende met Renier Sottiaux maar dat zelf wijzigde in Reynier vanaf januari 1757.

Tot 1760 bleef hij veruit Bethunes belangrijkste leverancier van halfzijden stoffen met een gemiddelde van zo'n achttien stukken per jaar : effen, gestreepte, gebloemde, gekruiste (of keper-) glacés en jaspés, die hij leverde uit voorraad of liet maken voor Bethune op basis van stalen. Hij had het evenwel niet onder de markt met Van Dale-Bethune als klant, want die wilden zoals gezegd het onderste uit de kan. De goederen moesten van de fijnste kwaliteit zijn, in levendige kleuren, goed van dikte en dit aan de goedkoopst mogelijke prijs, want ze betaalden naar eigen zeggen contant in een slechte tijd waarin het geld schaars was en hadden af te rekenen met "*de loopers die gedurig hunne goederen commen presenteren en alle de mercten bederven*". Ze voelden zich bovendien gesterkt door "*veel coopers die Ul fabriqueren onder den voedt geven*" <sup>337</sup>.

Aanvankelijk suste hij Bethune door zich veelal bereid te verklaren "een oortje" korting per el te geven, want al bij al apprecieerde hij de klandizie van Bethune wél "*om Ul prompte betalinge want ick heb ter weynigh die soo prompt betalen gelyck Ul maer oock geen die ick minder can content stelle*" <sup>338</sup>. Hij drong er dan wel op aan dit niet kenbaar te maken aan collega-handelaars, want Sottiaux verdiende er op die manier nauwelijks nog iets aan wegens de duurte van de zijde. Geregeld wees hij er ook op dat zijn fabricaten méér van die dure zijde bevatten dan die van zijn concurrenten : wanneer zij zes à zeven ons minder zijde verwerkten per stuk, konden zij ze immers met méér profijt dan hij verkopen aan een stuiver minder. Het was bovendien gemeenzaam bekend dat er genoeg verkopers

---

<sup>336</sup> Sottiaux R. – Brussel : I.C. 340.4.10 en 341.4.23 + U.C. 33.2 en 33.3.

<sup>337</sup> Sottiaux : U.C. 33.2 dd 27.5.1751 en 8.4.1752.

<sup>338</sup> Sottiaux : I.C. 340.4.10 dd 12.3.1754. Zie ook dd 9.4.1754, 16.5.1755, 13.5, 11.7 en 4.12.1758.

waren die desnoods met verlies verkochten om andermans klanten te ontfutselen, zo stelde hij <sup>339</sup>.

Maar Bethune bleef jeremiëren en dit in toenemende mate, want vond de goederen van Sottiaux verhoudingsgewijs simpelweg té duur. De misnoegdheid over die prijzen werkte onderhuids door, zodat hij moeiteloos steeds weer een andere stok vond om de hond te slaan : er waren altijd wel ellen verlies op de stukken, de kwaliteit was slechter dan de vorige levering of de kleur deugde niet. Sottiaux bleef grotendeels doof voor de verzuchtingen, hoewel Bethune reeds vanaf eind 1753 met enige regelmaat meldde dat hij gelijkaardige goederen aangeboden kreeg aan mindere prijzen. Ook toen Bethune aandrang om twee ellen per stuk van 60-70 ellen bonus te krijgen omdat zijn winst te klein was, erop wijzend dat hij die stoffen eigenlijk nog enkel verkocht om klanten niet te verliezen aan concurrenten, bleef Sottiaux zijn standaarden handhaven. Slechts in de loop van 1758 begon het stilaan tot hem door te dringen dat het misnoegen van Bethune risico's inhield. Deze dreigde steeds openlijker dat hij zich elders zou moeten bevoorraden, gezien hij stoffen aangeboden kreeg van even mooie kwaliteit aan een patar goedkoper. Hij haastte zich een oordje korting toe te staan per el, hetgeen Bethune erg weinig vond, maar omdat hij het haatte van leverancier te veranderen, bleef hij voorlopig nog bestellen bij Sottiaux <sup>340</sup>.

Toen hij echter in maart 1760 drie stukken jaspé ontving die hij slechter vond dan de vorige, en daarop twee oordjes korting vroeg, weigerde Sottiaux dat onder het mom dat dit niet mogelijk was, want dat hij dat anders zelf spontaan zou hebben gedaan. Dit moet de spreekwoordelijke druppel voor Bethune zijn geweest, want onmiddellijk nam hij het besluit zijn stoffen voortaan elders te kopen <sup>341</sup>. Hoeveel stalen Sottiaux nog stuurde van stukken die zopas geweven waren, Bethune bestelde niet meer. In de lente van 1762 koppelde hij daar zelfs minimumprijzen aan, in het besef dat Bethune goedkopere stoffen wou, omdat hij hem graag als klant terugwou. Bij gebrek aan uitgaande brieven voor die periode valt één en ander minder goed te volgen, maar feit is dat Bethune die minimumprijzen weigerde en zijn eigen prijzen vooropstelde : prijzen waaraan Sottiaux zijn goederen niet wou en ook niet kón leveren. Hij zou dan mindere kwaliteit moeten maken en wou dat niet, zo stelde hij. Er waren al genoeg fabrikanten die dat deden omdat de winkeliers hen het mes op de keel zetten ! Het speet hem Bethune als klant te verliezen, maar Bethune mocht niet van hem verlangen dat hij zou verkopen met verlies <sup>342</sup>.

---

<sup>339</sup> Sottiaux : I.C. 340.4.10 dd 6.4.1754, 5.4.1755, 26.1.1756, 3.4 en 29.12.1758.

<sup>340</sup> Sottiaux : U.C. 33.2 dd 1.4 en 27.5.1758.

<sup>341</sup> Sottiaux : U.C.33.2 : dd 13.3 en 21.3.1760 + IC 341.4.21 dd 19.3.1760.

<sup>342</sup> Sottiaux : I.C. 341.4.23 : maart 1762.

Zolang er leveringen van doen waren, vertrokken de goederen vanuit Brussel in wagens van voermannen uit Aalst die het traject Brussel-Gent verzorgden. Hij stuurde die stoffen, verpakt in één à twee ellen "paklijnwaad", "vrij tot Gent", maar rekende zowel die verpakking als de vrachtkosten tot Gent op zijn facturen aan. Met "vrij tot Gent" bedoelde hij dus enkel dat hij die kosten had voorgeschoten en Bethune ze niet meer aan de voerman moest vergoeden. Het verpakkingslinnen werd verrekend aan vijf à zes stuivers per el. Port vanuit Brussel tot Gent kostte voor één stuk 2 ½ st en voor meerdere stukken tegelijk verpakt navenant, al kon dát soms iets voordeliger uitvallen gezien vracht altijd gerekend werd per gewicht.

In mei 1757 ging er een zending van twee stukken jaspés en één stuk glacé verloren onderweg. De kosten daarvan waren voor Sottiaux, tenzij hij dat verlies kon verhalen op de voermannen. Maar de goederen waren volgens de betrokken voerman afgegeven aan een factor in Gent en de laatste voerman in rij, nl. deze van Gent naar Kortrijk met name ene L'Enfant, beweerde niets te hebben ontvangen. Dus werd er een proces aangespannen dat ruim drie jaar aansleepte en waarbij hij geregeld beroep deed op de deskundigheid van Bethune. Zo zocht deze anderhalf jaar later een procureur in Kortrijk om verklaring af te nemen van L'Enfant en bezorgde hij een kopie van diens goederenlijst op de verzendingsdag in kwestie. Maar dat bleek voor de Brusselse procureur Petrus De Smedt niet te volstaan : Sottiaux moest een notariële authentieke kopie kunnen voorleggen uit het notitieboek met rekeninguittreksels van één van de voermannen, nl. De Poortere. Alleen had die man géén notitieboek. Dus stuurde Bethune in een laatste poging de zaken vooruit te helpen een kopie van de transportlijsten van de factor in het Gentse Pakhuis. Oók dát hielp uiteindelijk niet, want Bethune sloot het item af met de melding dat hij Sottiaux graag uit de nood had geholpen maar het per slot van rekening niet kón. Eind 1760 werden de door Bethune gemaakte onkosten verrekend op de lopende rekening <sup>343</sup>.

Door de bank betaalde Bethune de stoffen contant met wissels op Brussel, tenzij hij er geen vond wegens schaarste op de markt. Dan stuurde hij er op Antwerpen of occasioneel Mechelen, of liet derden zijn schuld aan Sottiaux cash betalen. In geval van nood zond hij al eens een wissel op Paris of op Amsterdam, maar eiste dan negotiatie daarvan tegen pari of op z'n minst zo voordelig mogelijk.

---

<sup>343</sup> Sottiaux : U.C. 33.2. dd 25.7.1757 t/m 31.8.1759 - I.C. 340.4.10 dd. 5.7 en 23.7.1757, 16.1, 23.1, 6.2, 29.3, 14.5 en 8.6.1759 - I.C. 341.4.23 dd 5.12.1760 - Petrus Desmedt - Brussel : I.C. 340.4.7.

### 9.3.3.9 Matthieu Godefroy Cornet in Antwerpen<sup>344</sup>

Wanneer Bethune serges uit de Vesderregio te verven had, liet hij die bezorgen aan de handelaar en lakenverver Cornet in Antwerpen. Deze man was in 1738 door Matheus Sira als "*leercnaep*" ingeschreven in het "*wollenblauwverwersambacht*" en huwde met diens dochter. Sindsdien had hij zich ontwikkeld tot zelfstandig verver en "koopman" (THIJS, 1968 : 38 en 1973 : 194-195).

Gedurende nagenoeg de hele wollegoederen-periode met ingang van 1749 gingen niet alleen het gros van de saaien van Waonry, maar ook die van Hansoul en Sandre, over Antwerpen om er geverfd, geperst, gehalveerd en gemeten-met-de-Kortrijkse-el te worden door de diensten van Cornet. Zodra klaar werden ze verscheept naar Lokeren, waar ze door voerman Dhooghe verder per wagen naar Gent werden gebracht. Desgevallend voer het schip door tot Gent zelf, maar telkens was het Jacobus Vandevelde die zich over de goederen ontfermde voor doorzending naar Kortrijk.

Wanneer nodig deed Bethune beroep op Cornet voor het verven van enkele perpetuën of andere serges uit Engeland, maar dit bleef uitzonderlijk omdat Bethune niet erg tevreden was van het volwerk dat daarbij hoorde. Er was immers nog maar één volder in de Scheldestad, wiens kwaliteit – althans Bethune – te wensen overliet<sup>345</sup>. De stoffen werden steevast geverfd aan de hand van kleurstalen die Bethune hem liet worden. Meestal was hij daar tevreden over, zodat klachten zich beperkten tot de verzuchting dat blauw te duur werd om nog verkocht te krijgen bij weer maar eens een prijsstijging van de indigo<sup>346</sup>, of een sporadische opmerking over een afwijking ten opzichte van het gestuurde kleurstaal. Een euvel waar Cornet dan een aanvaardbare reden voor gaf, waarmee de zaak was beslecht, behalve die éne keer toen hij voorstelde mislukte baracans te herverven op zijn kosten<sup>347</sup>.

Een stuk serge 5/4 verven in een courante kleur kostte 28 st courant geld plus 15 st voor het persen<sup>348</sup>, samen 2.3 Fl. Zwart was iets duurder (2.9 Fl), blauw en rood (respectievelijk ca 3 à 5 en 4 à 6 Fl) nog méér<sup>349</sup>. Maar een stuk faille 7/4 verven in zogenaamd "*double stael castoor*" liep op van 7 Fl voor een half stuk tot 12.12 Fl voor een volledig stuk.

---

<sup>344</sup> Cornet M.G. – Antwerpen : I.C. 340.2.7, I.C. 341.2.1 en U.C. 33.2.

<sup>345</sup> Cornet M.G. : I.C. 340.2.7 dd 8.6.1757. Voor details over de verdere achteruitgang van de veredelingsnijverheid in Antwerpen tijdens de 18e eeuw : THIJS, 1987 : 74-75.

<sup>346</sup> Cornet M.G. : I.C. 340.2.7 dd 23.5.1755 en 24.8.1756.

<sup>347</sup> Cornet M.G. : I.C. 341.2.1 dd 13.6.1763.

<sup>348</sup> Aanvankelijk was dat 14 stuivers geweest, maar op 25.3.1758 meldde Cornet dat de prijs gestegen was met de opmerking dat er in A'pen slechts twee persen waren, die hun prijzen daarom konden bepalen naar willekeur.

<sup>349</sup> Het rood in kwestie was vermoedelijk meekrap en geen karmozijn of scharlaken want in A'pen werden geen stoffen in dat dure rood geverfd, behalve zijden stoffen : Cornet I.C. 341.2.1 dd 14.3.1763.



Vanaf 1766 sloegen die prijzen nog wat op, zodat het verven en persen van een gewone courante saai 5/4 nu 2.10 Fl kostte. De prijzen voor het kleuren van perpetuanen, drogetten of baracanen varieerden niet alleen naargelang hun kleur, maar ook volgens hun breedte. Wanneer Bethune dergelijke stukken naar Cornet stuurde, rekende deze laatste de vervoerskosten bij vanuit Gent. In de andere gevallen beperkten de kosten zich tot die van het verven, het persen, het ontladen van de wagen waarmee ze toekwamen, het loden van de stukken, uitvoerrechten, tolrechten onderweg, de gebruikte koorden en het verpakkingspapier. De balen geverfde stukken werden ook beschermd met een plankensysteem dat hij "plateaus" noemde, want die vroeg hij geregeld terug te bezorgen.

Cornet kreeg soms failles 7/4 in betaling van slechte betalers. Omdat hij zelf geen stoffen verhandelde, vroeg hij Bethune om deze voor hem te verkopen. Bethune ging daarop in, maar niet met volle enthousiasme : eerder om de man een wederdienst te bewijzen voor alle diensten die hij van hém kreeg. Hij verkocht sowieso slechts weinig failles, en doorgaans vond hij die van Waonry van betere kwaliteit. In concreto ging het een eerste maal om een aanbod van negen "halve" stukken, van elk 37 à 45 ½ el lang aan 23 à 35 st per el op 12 juni 1756. Bethune weigerde aanvankelijk omdat hij er net nog had gekocht in Luik en zo al veel moeite moest doen om die stoffen verkocht te krijgen met zeer kleine winst. Een half jaar later stond hij Cornet toch toe ze af te zenden. Bij nazicht vond hij ze echter drie à vier stuivers per el te duur. Cornet stelde dat hij ze nochtans zoveel had betaald, maar wellicht bedrogen was en crediteerde meteen drie stuivers per el <sup>350</sup>.

Het fenomeen herhaalde zich op 3 november 1759. Opnieuw stelde Bethune dat de verkoop daarin erg laag lag en dat hij er nog enkele verwachtte van Waonry. Hij zou evenwel haar prijzen laten weten, zodat Cornet de zijne met kennis van zaken kon bepalen, en proberen er dan enkele van verkocht te krijgen. Na ontvangst van de negen halve serges 7/4, vond hij ze eens te meer erg duur en van nauwelijks verkoopbare kwaliteit. Zelfs mits een rabat van drie stuivers per el, wou hij ze nu liever niet voor zijn rekening. Hij raadde Cornet aan ze elders te plaatsen als dat kon, maar zou niet nalaten ze te verkopen als een gelegenheid zich daartoe voordeed. Er werd vaak over en weer geschreven in verband met dit lot, zeker wanneer Cornet vernam dat de prijzen in Luik waren gestegen. Dat gaf hem hoop, tot Bethune signaleerde dat er nog steeds geen schot in kwam en hij begon te vrezen voor aantasting door ongedierte. Liever dan alles te verlie-

---

<sup>350</sup> Cornet : I.C. 340.2.7 dd 12.6.1756 en 2.3.1757 + U.C.33.2 dd 19.6.1756 en 20.1, 28.2 en 24.3.1757.

zen en ook om er simpelweg van af te zijn, ging Cornet uiteindelijk, twee jaar na zijn aanbod, akkoord het volledige lot over te laten aan twee stuivers korting per el <sup>351</sup>.

Ondertussen had Cornet hem ook een partij van 39 serges 5/4 aangeboden, die hij in commissie gekregen had en kon laten aan 23.10 Fl ct per stuk, ingeval Bethune daarin wou speculeren. Bij vergelijking met die van Waonry vond hij ze van dezelfde kwaliteit, misschien wel afkomstig van dezelfde meester. Bethune ging hier blijkbaar niet op in, al weten we bij gebrek aan uitgaande brieven niet waarom <sup>352</sup>.

De correspondentie met Cornet is vrij uitgebreid : in de jaren 1760 meerdere brieven per maand, in een literaire vertelstijl met veel randinformatie en gedetailleerde uitleg in verband met negotie-problemen. Deze vriendschappelijke omgang wijst op een relatie tussen gelijkwaardige ondernemers en meteen ook op de toenmalige maatschappelijke status van een meester-verver. Dit inzicht wordt versterkt door het feit dat Cornet optrad als gratis bankier voor Bethune. Hij bekommerde zich immers om allerhande financiële verrichtingen, waarvoor hij enkel courtagekosten aanrekende als hij beroep moest doen op een officiële makelaar. Hij bezorgde Bethune geregeld cash geld, waar deze vaak erg om verlegen zat. Niet alleen vroeg hij geen commissieloon voor zijn diensten, maar weigerde aanvankelijk zelfs portkosten aan te rekenen, tot Bethune hem quasi dwong dat wel te doen. Het is in die context dat ook de lening moet worden gezien die Bethune hem toestond, toen Cornet zelf in financiële problemen kwam. Het relaas hiervan komt verder in deze verhandeling nog aan bod.

Cornet was tenslotte ook dé man in Antwerpen waar Bethune terecht kon voor de meest uiteenlopende lokale inlichtingen en aankopen, variërend van linten, "beeldekens" (= "*images*"), schrijfboeken, zijden kousen, tijken voor eigen gebruik, en etiketten. Met Nieuwjaar bezorgde Bethune hem bij wijze van bedanking voor bewezen diensten een paar "*manchettes*", een "*coiffure*" voor zijn vrouw, en x-aantallen dozijnen wafeltjes. Maar Cornet zelf zocht dan een gepast retour daarvoor, en stuurde tonnetjes ansjovis of een kistje met confituur van Luik, waar hij niet alleen veel handelsrelaties maar ook familie wonen had. Bethune moest ook nooit logies zoeken, wanneer hij met of zonder zijn familie naar Antwerpen op uitstap ging, want Cornet nodigde hem bij hem thuis uit zodra hij intenties van Bethune op dat vlak vernam. Toch moet Cornet een stuk ouder zijn geweest dan Bethune, want in de jaren 1760 schreef zijn zoon Denis – die eveneens verver werd (THIJS, 1968/2 : 362) – reeds vaak brieven in zijn afwezigheid of tijdens periodes van gesukkel met zijn gezondheid.

---

<sup>351</sup> Cornet : I.C. 340.2.7 dd 3.11.1759 – UC 33.2 dd 6.11.1759, 19.1, 19.2, 27.3, 21.4, 4.8, 13.10 en 6.11.1760 – I.C. 341.2.1 dd 12.2, 18.4, 2.7, 5.8, 4.10, en 14.11.1760, 26.2, 12.6, 9.11, 15.11 en 25.11.1761.

<sup>352</sup> Cornet : I.C. 341.2.1 dd 4.5, 12.5 en 24.5.1761.

#### 9.3.3.10 Arnold G. Hendrickx in Antwerpen<sup>353</sup>

Toen Michel Delvaux uit Liège in februari 1758 bij vergissing twintig saaien naar Hendrickx stuurde om te verven, werkte deze man éénmalig voor Bethune. Bij gebrek aan een feitelijke factuur kon ik geen exacte prijzen dienaangaande vergelijken met die van bijvoorbeeld Cornet, maar de grootteorde lag alvast in dezelfde lijn.

#### 9.3.3.11 Gerard Legrelle in Antwerpen<sup>354</sup>

Wanneer Bethune zijden faillestoffen nodig had, bestelde hij die aanvankelijk bij Gérard Legrelle in Antwerpen, bij wie Van Dale zich reeds bevoorraadde. De man verkocht allerhande stoffen en kon desgevallend ook zijden stoffen laten fabriceren. Verven deed hij evenwel niet zelf. Een erg goed contact moet het van in den beginne niet zijn geweest, want Van Dale was reeds zelden tevreden over de geleverde kwaliteit. Hij vond de stoffen meestal te licht voor hun prijs en vroeg steevast korting met de dreiging ze zoniet voor rekening van Legrelle opzij te leggen of ze terug te sturen. Legrelle ging daar zelden op in, en deed dat ook niet bij Bethune zelf, wanneer die op zijn beurt evenmin tevreden was. Bethune was echter een zakenman van een ander allooi en Legrelle zou dat snel ondervinden.

Zowel in 1754, 1755 als 1756 weigerde Bethune daadwerkelijk stoffen, zelfs mits inderhaast toch toegestane korting, en stuurde ze door naar hem opgegeven adressen in Gent<sup>355</sup>. Hij stelde gedecideerd dat hij goede bediening eiste, en als Legrelle dat niet kón, hij liever uitkeek naar een andere leverancier. Legrelle begreep dat hij Bethunes klandizie dreigde te verliezen en probeerde allerlei strategieën uit, want apprecieerde hem wel als vlotte betaler. Zo kocht hij zelf linnen bij Bethune en linkte dat duidelijk aan een voor-wat-hoort-wat. Ook stuurde hij geregeld stalen, waarin Bethune dan meestal niks naar z'n zin vond of zelf de prijs bepaalde waaraan een stuk hem kon dienen. Op het voorstel om in plaats van stalen de stukken zelf te sturen met een retour-optie ging Bethune omwille van de bijhorende rompslomp liever niet in. Wachten op een beter stuk in wording deed hij ook al niet, want hij kocht zijde wanneer hij het van doen had en wilde dan ook geen weken wachten tot het verkoopseizoen voorbij was. Gefleem dat hij voordelig gediend werd omdat Legrelle voorraad aan zijde had, terwijl die juist erg duur werd omwille van een massale zijderupssterfte ten gevolge van streng vriesweer in de winter van 1755<sup>356</sup>, maakte weinig indruk. En prietpraat omtrent klachten genre "te

---

<sup>353</sup> Hendrickx – Antwerpen : I.C. 340.2.10 en U.C. 33.2 dd 17.2.1758. Deze man komt niet voor op de lijst van Antwerpse leerling-lakenververs 1625-1754, besproken door THIJS, 1973 : 191-195.

<sup>354</sup> Legrelle – Antwerpen : I.C. 340.2.11 en 341.2.6 + U.C. 33.2.

<sup>355</sup> O.a. Weduwe Mourjan – Gent : U.C. 33.2 dd 1.5.1754.

<sup>356</sup> Legrelle – I.C. 340.2.11 dd 19.6.1755.

wijten aan de recente lustrering van de stof" of "kleurverschil gevolg van het feit dat zijden stoffen telkens verschillend reageren bij het verven" waren aan hem zeker niet besteed. Gezien de duurte van het artikel had hij daar eigenlijk niet zoveel verkoop in en kon hij moeilijk doen, zeker zodra hij Madame Pick had leren kennen. Vandaar dat hij reeds in 1757 en nadrukkelijker in 1758 schreef dat Legrelle duurder was dan zijn collega's en hij gewoon was de voorkeur te geven aan "*celuy qui le merite comme de raison*", zodat hij nu voldoende voorzien was en niks meer nodig had.

De brieven van Legrelle waren slordig geschreven, vaak moeilijk te ontcijferen en/of te begrijpen, en bovendien lijkt die correspondentie mij aan beide kanten onvolledig. Het viel dan ook niet altijd met zekerheid uit te maken wát er nu precies was besteld en of de ontvangen stukken nu werden aanvaard dan wel teruggestuurd. Volgens de grootboeken leverde hij 120 stukken stof op achttien jaar tijd, met dien verstande dat daar 49 stukken Luikse voersaaien bij waren, en er nà 1755 nog slechts vijf stukken failles werden aangekocht. Wat soorten betreft, ging het om de helft zwarte zijdefailles op 7/4 breedte, een vierde fluweel en een vierde andere zijden stoffen zoals serpentines en segrijnen. Doorgaans werd er op de factuur een bedrag bijgevoegd "*over franquieren tot Gent*" of "*pour afranchir (pasport) jusqu'à Gand*" van enkele schellingen, oplopend van één tot vijf, afhankelijk van het gewicht. Soms was er ook sprake van een "*casken*" dat moest worden bijbetaald : vermoedelijk een verpakkingsdoos of -krat die kon oplopen van 2 tot 4.3 s.gr.

Bethune vroeg hem wel eens iemand een saldootje te betalen of op zoek te gaan naar etiketten, en toen Legrelle een lot zakdoeken van zijn fabriek geconfisqueerd zag in Gent op vermoeden van fraude, kwam Bethune tussen om de boete af te zwakken. Maar voor het overige klikte het in deze handelsrelatie duidelijk niet. Bethune deed zijn betalingen met wissels op Antwerpen of liet trekken wat hij moest, want ook enkele pogingen om wissels op Paris door Legrelle te laten negotiëren, al dan niet in ruil voor wissels op Amsterdam of London, konden zelden op goedkeuring rekenen. De koersen op Parijs waren er immers niet beter dan in Kortrijk, waardoor die negotiaties weinig voordelig uitdraaiden, zeker omdat Legrelle beroep deed op een makelaar die hij moest vergoeden.

Legrelle genoot misschien nog Van Dales voorkeur, maar Bethune had méér vertrouwen in het financiële inzicht van Cornet. De correspondentie stopte abrupt – na wederzijdse mistevredenheid over zendingen in 1760 – met een bestelling van twee stukken lijnwaad begin maart 1761, die om onbekende reden niet meer werd uitgevoerd. De zaak van Gerard Legrelle moet nochtans enig belang hebben gehad in Antwerpen, want hij bouwde

met zijn zijden fabricaten een flink vermogen op. Zijn zoon Joseph zou één van de stads belangrijkste bankiers worden en zijn kleinzoon Gerard werd er in de 19e eeuw zelfs burgemeester, nadat hij zich volledig uit de zakenwereld had teruggetrokken <sup>357</sup>.

### 9.3.3.12 Weduwe Felix Xavier Pick en zoon F. Ignace Pick in Antwerpen<sup>358</sup>

Bethune leerde de zijdehandel van de Weduwe Pick in september 1755 kennen, toen haar dochter Susanne M. op hem beroep deed om pakjes zijdestoffen en "*toiles cirées*" door te sturen naar hun klant Pierre Leo Bossaert in Ieper, die getrouwd was met een nicht van Bethune. Deze vrouw dirigeerde de onderneming van haar overleden vader met veel kennis van zaken, doch in naam van haar moeder die reeds erg bejaard was. Ze stuurde enkele stalen van aangesneden stukken om Bethune tot aankoop te overhalen, hoewel ze niet graag op basis van stalen verkocht : stukken met afgesneden stalen waren immers moeilijker verkoopbaar en ieder nieuw stuk zijdestof was sowieso anders, gezien de arbeider telkens aan de hand van de beschikbare grondstof moest afwegen hoeveel draden hij nodig had om de juiste spanning tussen schering en inslag te bekomen. Ze ging ook vrijwel onmiddellijk akkoord om 3 % korting toe te staan voor promptte betaling, hoewel ze in de regel slechts 2 % gaf. Een en ander leidde ertoe dat Bethune zich voortaan liever tot haar wendde voor zijn zijden stoffen dan duurdere te betalen aan Legrelle.

Véél waren het er evenwel niet : ik telde 23 stukken over acht jaar, waarbij er geen sporen van leveringen waren in 1756 en het enige stuk van 1760 teruggestuurd werd wegens mistevredenheid. Wat soorten betreft kocht Bethune bij haar ongeveer evenveel stukken fluweel – acht zwarte en twee rode – als 7/4 zijdefailles, maar in de zestiger jaren kwamen daar een stuk ras de St. Maur bij, drie stukken segrijn en één stuk zwarte taft op 6/4 breedte. Ze weigerde één el op vijftig gratis te geven gezien ze hem reeds een bodemprijs gaf en weigerde ook in te gaan op kortingeisen bij klachten van Bethune wanneer ze zelf oordeelde dat de geleverde kwaliteit oké was voor de aangerekende prijs. Ze verantwoordde haar prijzen zakelijk aan de hand van de kostprijs van zijde en maakloon, waarbij ze uitlegde dat een prijsdaling van 10 % op zijde niet erg doorwoog op de prijs van een volledig stuk stof. Het loon van de arbeider liep immers al vlug op tot 5 s.gr. wisselgeld per el, of zo'n kwart van de uiteindelijke kostprijs; verven kostte veel, en de hoeveelheid zijde die in stoffen werd verwerkt verschilde nogal wat per soort. Zo ging er aanzienlijk méér zijde in een faille dan in een stuk fluweel <sup>359</sup>. Tenslotte bood ze

---

<sup>357</sup> Zie voor méér info over de familie Legrelle : GREEFS, 2008 : 81.

<sup>358</sup> Pick F.X. Veuve – Antwerpen : I.C. 340.2.12 en 341.2.9 + U.C. 33.2 – Ignace Pick – Antwerpen : I.C. 341.2.8.

<sup>359</sup> Pick F.X. : I.C. 340.2.12 dd 31.10.1757.

al eens een "soldeke" aan van een soort die uit fabricatie ging, en verstuurde de goederen franco tot Gent, zodat Bethune al bij al weinig recht van klagen had.

Om zijn korting voor contante betaling niet te mislopen, liet hij haar doorgaans zelf trekken, want wissels vinden op Antwerpen was niet altijd evident. Bij gelegenheid stuurde hij een wissel op Paris om in zijn voordeel te negotiëren. Maar buiten een keer of drie het verzoek hem een "jezuïetenspel" te bezorgen, waarvoor Susanne hem een paar honderd "*images*" ("beeldekens") stuurde voor enkele gulden <sup>360</sup>, en de vraag naar het adres van een goede fabrikant van diemitten en bazijnen, waarvoor ze hem naar een niet bij naam vernoemde neef verwees, viel Bethune haar verder niet lastig.

Toen de weduwe van Felix Xavier Pick op 21 maart 1762 overleed op 79-jarige leeftijd, zette Susanne zes maanden later de handel stop, doch niet zonder haar broer F. Ignace warm aan te bevelen als meest geschikte opvolger. Ignace Pick had zichzelf en "zijn fabriek" reeds voorgesteld in het begin van de maand september en zou tot 1781 met Bethune in contact blijven. Al die tijd bleef hij zijdestoffen sturen, bestemd voor Bossaert en Temmerman <sup>361</sup> in Ieper en werd hij zelfs Bethunes vertrouwensman in Antwerpen in de plaats van M.G. Cornet nadat deze in financiële moeilijkheden was verzeild. Tot 1769 bleef hij ook diverse zijden stoffen leveren aan Bethune zelf, waaronder de helft chagrins, croisés of rebrochés glacés, een kwart velours en een kwart failles, maar zonder regelmaat. Ging het in 1763 nog om acht stukken, dan slonk dat aandeel naar één stuk in 1764, drie in 1765, vier in 1766 en drie in 1767, waarvan Bethune er één terugstuurde omdat er een malheur mee was gebeurd tijdens het transport. De drie stukken uit 1769 vielen reeds buiten Bethunes wolle-periode en waren allicht bestemd voor persoonlijk gebruik van Mme Bethune.

Terwijl de Antwerpse zijdeweaverij in deze periode een duidelijke heropbloei beleefde (THIJS, 1987 : 134), hing de grootteorde van Bethunes bestellingen nauw samen met de schommelingen van de zijdeprijs. Deze bleef immers, na een forse stijging van 24 % in 1763, jarenlang duur omwille van het minieme aanbod en dus zware tekorten in de productiecentra van zowel Italië, Lyon, London, Amsterdam als Antwerpen, en bijkomende oversterfte van zijderupsen door kou en mist in 1765 <sup>362</sup>. Pick rekende nochtans slechts prijsstijgingen door wanneer hij daadwerkelijk zijde moest laten verwerken die hij zelf duurder had ingekocht. Hij gaf ook 3 % korting voor prompte betaling, maar verrekende

---

<sup>360</sup> Antwerpen was in de 17<sup>e</sup> en 18<sup>e</sup> eeuw voor onze streken het voornaamste productiecentrum van artistieke prenten, gedrukt met kopergravures. De Jezuiten waren de grote promotors van deze devotieprentjes die verkocht werden aan 3 of 4 Fl per 1000 stuks (DE ZUTTER & VAN DE WALLE, 1984 : 33).

<sup>361</sup> Een andere nicht van Bethune.

<sup>362</sup> Pick I. – I.C. 341.2.8 dd 4.8, 1.9 en 11.11.1763 – 16.8 en 25.8.1764 – 21.1.1765 – 14 en 23.5.1765 – 22.6.1765 – 17.2, 6.5 en 22.8.1766.

de kostprijs van het transport tot Gent à rato van zeven à vijftien schellingen per zending, naargelang het totale gewicht. Dit toont eens temeer aan dat dure stoffen bij Bethune géén noemenswaardige omzet draaiden en die handel in zijn winkel bovendien erg gevoelig reageerde op prijsaanpassingen. De zijdestoffen werden betaald via traites op Cornet of met wissels op Paris of Amsterdam, die Pick in Bethunes voordeel moest negotiëren.

#### **9.3.3.13 Christian Pedro en zoon Philippe Vermoelen in Antwerpen<sup>363</sup>**

Bethune nam éénmalig contact op eind augustus 1754 met de firma van P. Vermoelen, voor de aanschaf van twee stukken gekruiste ratines, die evenwel niet konden worden geleverd omdat de man naar eigen zeggen géén ratines meer liet maken wegens de duurte van de wol. Bethune kende deze leverancier enkel doordat hij in de boeken van Van Dale had gezien dat deze soms beroep deed op Vermoelen om hem te depanneren met enkele stukken Engelse karsaaien, drogetten, baaien en andere flanellen, naast Luikse failles en voersaaien. In de grootboeken bleek het toch om 300 stukken te gaan bij vader Cristian Pedro tussen 1742 en 1746 en 112 stukken bij zoon Philippe tussen 1748 en 1751, waardoor de Vermoelens veruit zijn belangrijkste Antwerpse leveranciers waren. Waarom de correspondentie stopgezet werd, is bij gebrek aan brieven voor die periode niet bekend, maar moet allicht worden gelinkt aan het opstarten van de relatie met Waonry in Luik, waarbij Bethune voortaan de stoffen zélf ter plekke aankocht. Vader en zoon Vermoelen rekenden tol- en vrachtkosten tot Gent aan, maar gaven 2 % korting voor contante betaling, zodat Van Dale stipt betaalde met wissels op Antwerpen of Brussel, en desgevallend op Parijs of Amsterdam.

#### **9.3.3.14 Gebroeders Beeckmans in Antwerpen<sup>364</sup>**

De contacten met Beeckmans Frères waren veelvuldig, van in het begin van de jaren 1750 tot eind jaren 1770, doch quasi uitsluitend met betrekking op doorzending van zijden stoffen naar Bossaert en later Timmermans in Ieper, voor wie zij belangrijke leveranciers waren. Volgens een prijzenlijst dd 11 april 1760 fabriceerden zij zwarte zijdefailles op 6/4 en 7/4 breedte, gestreepte failles van drie ellen lang op 6/4 breed, en ras St. Maur in 6/4 en 7/8 breedte. Voor zijn eigen handel bestelde Bethune éénmalig een stuk 7/4 faille in 1760 om het te kunnen vergelijken met de andere die hij bij collega's van Beeckmans kocht. Waarschijnlijk viel dat tegen, want hoewel zij hun diensten expliciet aanboden en hengelden naar bestellingen van Bethune in mei 1761 en juli 1762, ging deze daar nooit meer op in.

---

<sup>363</sup> Vermoelen P. – Antwerpen : I.C. 340.2.15 en U.C.33.2 – Vermoelen C.P.enkel via grootboek C.31.4.2.

<sup>364</sup> Beeckmans Frères – Antwerpen : I.C. 340.2.1 en 341.1.35 + UC 33.2.

### 9.3.3.15 Weduwe Joannes De Visser & Zoon in Antwerpen<sup>365</sup>

Had hij bazijnen van doen, dan kocht Bethune deze vaak in Antwerpen, waar men zich toelegde op het fabriceren van een speciale soort bazijn : de diemitt. Hij wendde zich daarvoor onder andere tot Weduwe De Visser, bij wie hij aanvankelijk een twintigtal stukken kocht (1758), om terug te vallen op een dozijn (1761 t/m 1763), zestien en vijftien (1764-1765) en tenslotte tien in 1766. De stukken werden verscheept naar Lokeren, waar ze per koets verder gingen naar Gent en van daaruit naar Kortrijk : zo goed als kostenloos op een paar stuivers na. Dat veranderde halfweg de jaren 1760 toen plots wel verpakkings- en vervoerskosten tot Gent werden aangerekend.

De terugval in bestellingen is merkwaardig, gezien het toenemend succes van katoenen stoffen, maar wellicht te wijten aan afnemende belangstelling bij Bethunes cliënteel. Dat was doorgaans erg mode- maar vooral ook prijsbewust. Feit is dat Bethune van de laatste levering in mei 1766 helemaal niet tevreden was en alles draaide rond de prijs. Die was inderdaad wat duurder dan een paar jaar voordien, maar zoon Jean De Visser had hem daarvan mondeling verwittigd bij een bezoek in Kortrijk. Hij herhaalde in een schriftelijke repliek dat dit nu eenmaal niet te vermijden was bij stijgende grondstofprijzen, zowel van katoen als '*fil gris*'. Toen hij ook nog eens tekeer ging dat hij niet gediend was met Bethunes "gechicaneer" bij zo'n kleine zending, en Bethune maar niet had moeten bestellen als hij die prijs te duur vond, was het onmiddellijk afgelopen met Bethunes klandizie bij Jean De Visser, die sinds de dood van zijn moeder op 16 januari, op "71-jarige leeftijd na een ziekte van acht weken en drie dagen", de zaak verderzette.

### 9.3.3.16 Jean Herman Schmidt & Cie in Antwerpen<sup>366</sup>

Vanaf 1765 ontving Bethune zendingen bazijnen voor zijn vriend Delisle in Lille van deze firma uit Antwerpen. Voor eigen rekening kocht hij bij hen niet.

### 9.3.3.17 Jan Frans Vandersmissen in Antwerpen<sup>367</sup>

Nadat Bethune een prijzenlijst voor "basins" ontvangen had van Vandersmissen, bestelde hij acht stukken die hij ontving in juli 1767. Wellicht was hij niet tevreden van de ontvangen diemitten, die hij contant betaalde met 2 % korting. Dat kunnen we afleiden uit het aanbod van "betere goederen" in april 1769, waar Bethune uiteraard wegens het afstoten van zijn handel in niet-linnen stoffen niet meer op inging. Vandersmissen was nochtans de belangrijkste Antwerpse ondernemer die bombazijn en gemengde stoffen

---

<sup>365</sup> De Visser J. Weduwe en zoon – Antwerpen : I.C. 340.2.9 en 341.2.4 + UC 33.2.

<sup>366</sup> Schmidt – Antwerpen : I.C. 341.2.10.

<sup>367</sup> Vandersmissen J.F. – Antwerpen : I.C. 341.2.13.



produceerde in die tijd. Hij hield een vijftigtal getouwen draaiende en maakte daarop bijna 3000 stukken per jaar (THIJS, 1987 : 150 & 247 - LIS & SOLY, 1987 : 20, 27).

#### **9.3.3.18 Gelegenheidsleveranciers van Van Dale in Antwerpen<sup>368</sup>**

Van Dale kocht in 1743 éénmalig een stuk karmozijnkleurig-fluweel bij Nicolas Dubois, dat hij – met een vergoeding voor het "casken" – betaalde aan P.F. Engels. Deze laatste leverde hem in datzelfde jaar tien stukken voerglassé, die hij verstuurde over Gent met verrekening van vrachtkosten. Van Dale betaalde elke zending binnen de vier à zes weken met wissels op Antwerpen. Vermoedelijk verkoos hij de stoffen van Sottiaux, want na 1743 werd de relatie met beide handelaars stopgezet. In 1749 trok hij twaalf jaspés in van Joannes Petrus Borrekens, die ze hem stuurde met frankeerkost tot Gent, en die Van Dale betaalde met een wissel op Brussel en een assignatie aan Borrekens zelf. Ook deze leverancier werd nadien niet meer gecontacteerd.

### **9.3.4 Hertogdom Bouillon**

Godfried van Bouillon had zijn hertogdom in 1096 verkocht aan het Prinsbisdom Luik toen hij op kruistocht vertrok. In 1678 werd het echter door de troepen van Lodewijk XIV aan Luik ontnomen, waarna het door de Vrede van Nijmegen als souvereine staat onder Frans protectoraat werd geplaatst. Zo werd het praktisch door Frankrijk geannexeerd (G.W.P., 1990-1993 : IV, 602 en HELIN, 2006 : I, 282). Op textielgebied werkte de bevolking van het hertogdom omstreeks het midden van de 18<sup>e</sup> eeuw dan ook, net zoals het land van Luxemburg, veelvuldig in het kiezog van de grote manufacturen van Reims en Sedan voor wie ze massa's garen sponnen (GAYOT, 1998 : 142).

#### **9.3.4.1 P. Deleclocque<sup>369</sup>**

Over eigen manufacturen in het hertogdom Bouillon is nauwelijks iets bekend, maar Bethune correspondeerde met een fabrikant van bergopsoms, die deze stoffen "beropsoms" noemde. Hij was met hem in contact gekomen via kanunnik Nettine uit Harelbeke, voor wie zowel Bethune als Deleclocque aangetrouwde kozijns waren. Een groot ondernemer kan de man echter niet zijn geweest, want toen Bethune een eerste bestelling van vijf stukken bergopsoms plaatste "in de kwaliteit zoals gestuurd naar kanunnik Nettine", had hij die niet in voorraad en kon hij ze, op een stuk zwart na, ook

---

<sup>368</sup> Enkel terug te vinden in het grootboek C.31.4.2.

<sup>369</sup> Deleclocque P. – Bouillon : I.C. 340.2.32 en 341.3.18 + U.C. 33.2.

niet tijdig voor het aflopen van het verkoopseizoen klaar krijgen. Hij stak de schuld daarvoor deels op de appreteur, die zelf afhankelijk was van het weer.

Tussen 1759 en 1763 leverde hij in totaal twaalf stukken van 33 à 35 Parijse ellen lang, waarbij hij één el bonus gaf. Bethune drong steeds aan op goede kwaliteit conform aan zijn stalen, maar benadrukte vooral de prijs, er telkens aan toevoegend dat Deleclocque een dure vogel was in vergelijking met collega's in de omgeving van Amiens of in Beauvais. Deleclocque antwoordde dan dat hij voor de gewenste kleuren niet lager kon gaan dan een bepaalde prijs, maar bood om zijn goede wil te tonen tegelijk een goedkoper alternatief aan waarvan de kwaliteit iets minder was of van een nieuwmodische, zij het wat afwijkende kleur. Enkel in 1760 en 1761 liet hij zich vermurwen om zijn stukken vijf sols tournois goedkoper te laten per el.

Bethune betaalde bij ontvangst van de goederen, met wissels of traites op Paris. Er is geen spoor terug te vinden van eventuele klachten over kwaliteit, maar iedere zending ging wel gepaard met moeilijkheden op het vlak van transport. Die moesten volgens de instructies van Bethune over Sedan passeren <sup>370</sup> en van daar vertrekken naar Falligan l'Ainé in Lille. Nu mochten de manufactures van Deleclocque wél worden ingevoerd in de "*Pays Conquis*", waaronder Lille resorteerde, maar niet in het oude Frankrijk. Gezien de grote banen van Sedan naar Lille voor een stuk door de Champagnestreek (= Ancienne France) voerden, hield die route dus altijd "risico's" in voor Deleclocque, ondanks het feit dat hij zijn stoffen in dit geval liet loden met het loodje van Sedan <sup>371</sup>. Daarom stuurde hij zijn tweede zending in januari 1760 over Brussel, waarvoor hij ongeveer één louis d'or (= 13.1.4 Fl ct) aan invoerrechten op "*les terres de la reine*" (= Oostenrijkse Nederlanden) moest betalen. Voor Bethune moest dat toch gelijk zijn wélke kosten hij nu precies betaalde, zo dacht hij, zolang de ene weg niet duurder was dan de andere.

Bij gebrek aan uitgaande brieven blijft het gissen waarom hij op 22 oktober 1761 de volgende zending opnieuw via Sedan naar Lille verstuurde, maar wellicht volgde hij de orders van Bethune. Dit keer liep het mis omdat de voerman het baaltje in Valenciennes achterliet, hoewel het pak was geadresseerd aan Falligan, de vrachtbrief – opgemaakt en betaald in Sedan – in orde was én de voerman van de zending op de hoogte was gesteld, zodat hij perfect wist waar het om ging. Een en ander had blijkbaar te maken met de verwarring rond een zending van een paar lakens die daar waren aangeslaan. Het zorgde al vlug voor enkele maanden vertraging in de levering, waar uiteraard niemand gelukkig mee was : Bethune niet, gezien het verkoopseizoen ondertussen verder liep, en

---

<sup>370</sup> Bouillon stond sinds 1665 rechtstreeks met Sedan in verbinding via "*le chemin neuf*", een versteende route van Liège naar Sedan (LEBRUN, 1948 : 118).

<sup>371</sup> Deleclocque P. – Bouillon : I.C. 341.3.18 : dd. 7.10.1763 en 3.1.1764 + factuur dd. 7.10.1763.

Deleclocque niet, omdat die langer dan voorzien op zijn centen moest wachten, terwijl hij dat geld had bestemd voor andere doeleinden.

In oktober 1763 vertrok een nieuwe bestelling van vijf stukken daarom via weer een andere route : nl. via Givet <sup>372</sup> naar Lille, mét een "*acquit de payement*" van het bureau van Sedan. Deleclocque verwachtte dat deze weg hooguit twee à drie dagen langer zou duren, en de kostprijs voor het vervoer naar Givet nam hij graag voor zijn rekening omdat hij zo het risico van onderschepping in het oude Frankrijk kon vermijden. Zijn gemoedsrust was die som wel waard, vooral omdat hij vroeger iemand had in het eerste bureau van Champagne die zijn zendingen in het oog hield, maar "*ce qui fut fait autrefois ne se peut plus faire*". Bethune merkte op dat hij nu wel een "*acquit du Pays de Liège*" extra moest betalen, maar Deleclocque was ervan overtuigd dat hij uiteindelijk goedkoper af zou zijn, vermits hij de kosten tot Givet zélf droeg, zodat Bethune geen reden van klagen had. Op die zending rekende Deleclocque wel 5 Lb ts verpakkingskosten. Alleen liep het ook nu weer mis doordat de zending vertraging opliep in Givet, hetzij door gebrek aan wagens naar Lille, hetzij door een slordigheid van de expediteur ter plekke.

De daaropvolgende jaren waren er geen leveringen meer. In oktober 1766 liet Madame Deleclocque weten dat haar man gestorven was op 16 augustus en dat ze sindsdien de fabriek had stopgezet. Waarom ze daaraan toevoegde dat er inmiddels een algemene inventaris was opgemaakt, waarin "*votre due*" was opgenomen, is niet bekend. Er was reeds een verkoop van inboedel gebeurd, stelde zij, zodat hij weldra zou krijgen wat hem toekwam. Betrof het een saldo van een ter inning gestuurde wissel of hadden zij zelf stoffen van Bethune ingetrokken die nog niet waren betaald ? Feit is dat ze dat reeds eerder hadden gedaan, nl. in 1763 toen ze een stuk toile en een stuk "schoenenstof" hadden gekocht, bij een bezoek aan Kortrijk, waarbij Deleclocque en zijn vrouw, als verre verwanten, bleven logeren bij Bethune. Het tegoed in kwestie, zijnde 49.12 Lb ts, werd in ieder geval twee jaar later keurig betaald <sup>373</sup>.

### 9.3.5 Graafschap Henegouwen

Bethune kocht in het toenmalige graafschap Henegouwen enkel een paar "*petits draps de Mons*", want de regio was géén lakengebied en voerde lakens bij voorkeur in vanuit

---

<sup>372</sup> Er liep een oude verbindingsweg langs de Maas, van Liège naar de Champagnestreek, met daarin een versteend stuk van Dinant naar Givet. Die route behoorde toe aan het prinsbisdom Luik en was in slechte staat (LEBRUN, 1948 : 118 en THONNAR, 1904 : 55). Givet zelf, vroeger deel uitmakend van de Zuidelijke Nederlanden, behoorde sinds 1699 bij Frankrijk, maar grensde halfweg de 18e eeuw dus aan Luiks territorium, waar goederen doorheen moesten onderweg naar Lille.

<sup>373</sup> Modiquet, Bouillon, I.C. 341.3.19 dd 7.8.1768.

Frankrijk (SAVARY, 1748 : I, 225). Het euvel dat de nieuwe draperie geen hoogvlieger werd in de stad Mons, werd ter plekke toegeweten aan de vele oorlogen die op het Henegouwse grondgebied werden uitgevochten, iets wat de emigratie van ambachtslui en handelaars naar meer vreedzame landen in de hand werkte. Maar ook de competitie van producenten in het prinsbisdom Luik, waar men wegens lagere taksen en goedkopere voeding "*petits draps*" <sup>374</sup> voor het gewone volk voordeliger kon maken, speelde een demotiverende rol.

Dankzij het samenvoegen van de voormalig gescheiden corporaties van de sayetteurs en de lakenwevers, en het opschorten van allerhande restrictieve maatregelen om meesters van elders aan te trekken, slaagde de industrie er toch in te overleven. Sommige fabrikanten specialiseerden in enkele soorten, terwijl anderen maakten waar vraag naar was. Ze verwerkten doorgaans lokale wol en brachten zo 4700 stukken laken, serge, molleton, karsaai, calmande, kamelot of flanel op de markt in 1764. Bovendien waren enkele jaren voordien vier fabrieken opgezet door Fransen, waar zestien getouwen 300 à 400 pannes en pluches vervaardigden. 1764 blijkt echter een scharnierjaar te zijn geweest voor Mons, want in de decennia nadien ging de tewerkstelling in al die sectoren, inclusief de reconversie naar linnen en katoen, steeds verder achteruit (DUPLESSIS, 1997/2 : 135-136 en 150-151).

#### 9.3.5.1 Philippe Henry Coche in Mons<sup>375</sup>

Bij deze "*maître manufacturier*" - één van een klein dozijn fabrikanten die lakens weefden in Mons - kocht Bethune jaarlijks enkele "*petits draps*" voor het "kleden van arme kinderen". Hij bestemde deze stoffen voor liefdadigheidsdoeleinden en stond erop dat ze goed en sterk waren, want "*le Seigneur vous en scaura la recompence*". Dochter M.J., die in naam van haar vader schreef, wees er geregeld op dat de prijs van 14 patar per el <sup>376</sup> nauwelijks aan te houden viel doorheen de jaren, wegens de duurte van de lokale wol, maar vanaf zijn eerste bestelling in 1756 tot en met zijn laatste in 1768, betaalde Bethune dezelfde prijs. Gratis ellen waren hier niet van toepassing, maar er was ook geen sprake van bijkomende kosten. Coche beklemtoonde wel in zijn factuurbrieven dat de zak waarin de stoffen werden verzonden, hem zeker moest worden terugbezorgd. De stukken, doorgaans twee, werden gemaakt aan de hand van kleurstalen die Bethune opstuurde, en dan meegegeven met voerman Delplancq naar Ath, waar diens broer,

---

<sup>374</sup> "*petits draps*" is de naam die men geeft aan smalle wollen stoffen die in de regel bedoeld zijn voor het maken van voeringen (SAVARY, 1748 : II, 938).

<sup>375</sup> Coche P.H., Mons – I.C. 340.9.13 en 341.11.22 + UC 33.2.

<sup>376</sup> Coche gaf een eenheidsprijs per el op in "patar", tzt "*monnaie de Flandre*" = Florijnen van Lille.

voerman van Ath naar Kortrijk, ze overnam. Bethune betaalde wat hij moest aan diezelfde Delplancq, die de som eveneens via zijn broer aan Coche bezorgde.

## **9.4 Het Nederlands grondgebied**

### **9.4.1.1 Heylighers J.H. in Maastricht<sup>377</sup>**

Volledigheidshalve vermeld ik het ene stuk fijn bazijn dat de stoffenhandelaar in kwestie leverde vanuit Maastricht. Deze stad had eeuwen lang onder gemeenschappelijk bestuur gestaan, in condominium van de Hertog van Brabant, die het grondgebied ooit van de Duitse keizer in leen had gekregen, en van de prinsbisschop van Luik, die er munt- en tolrechten mocht doen gelden. Sinds 1648 was het inmiddels Spaanse deel van het beleid echter overgegaan in Hollandse handen (G.W.P., 1990-1993 : XV, 141).

Waarom Bethune uitgerekend van Heylighers, die hij vooral kende als trouwe linnenafnemer, een stuk bazijn kreeg is niet duidelijk. Ongetwijfeld ging het om een lokaal fabricaat, want de grote producenten van Leiden lieten hun stoffen veelvuldig in Maastricht maken, waar de lonen ver beneden het niveau van die van Holland lagen (BERTHOLET, 1980 : 134). Feit is dat mevrouw Heylighers vlak ná een bezoek aan Vlaanderen twee stukken stuurde, elk aan 17.10 Fl ct per stuk, waarvan er één naar Cnudde in Oudenaarde moest worden doorgestuurd. Ingeval Bethune de stof te fijn vond, kon ze er andere sturen aan 12, 13 of 14 Fl. Het lijkt dus wel alsof zij had voorgesteld een soort bazijnen die zij kon leveren uit te proberen, maar meer gegevens zijn hierover niet bekend.

## **9.5 Klachten in het licht van concurrentiedruk én de problematiek van de uitbestede keuze**

Een van de dingen die bij de analyse van de leveranciers het meest in het oog springen, is de litanie van klachten, waaraan quasi géén enkele onder hen wist te ontsnappen. Zowel omwille van de recurrentie als van de absolute veelheid ervan, is het zinvol daar

---

<sup>377</sup> Heylighers J.H. – Maastricht : I.C. 341.10.35 dd 22.10.1761.

enige aandacht aan te besteden. Want er lijkt een conjuncturele reden aan de grondslag ervan te liggen, maar ook een onderliggende reden, die nauw verbonden was met de manier van werken van Bethune.

In een tijd dat stoffen nog ambachtelijk-mechanisch werden geweven en transport buitengewoon omslachtig was, vormde vertraging bij levering één van de frekwente redenen tot mistevredenheid <sup>378</sup>. Zeker ingeval het om seizoensgebonden artikelen ging, konden vertragingen tot aan en zelfs tot ná het aflopen van dat seizoen een serieuze streep door de rekening van een handelaar betekenen. Het gebeurde ook wel eens dat een baal in slechte staat het land binnenkwam en er zelfs een stuk uit was ontvreemd. Dat waren echter spijtige tegenvallers, zogenaamde "*accidents de parcours*", die doorgaans soepel werden opgelost door het verlies 50/50 onder leverancier en aankoper te verdelen <sup>379</sup>, tenzij de schuld van de schipper of voerman terzake manifest aantoonbaar was.

Maar de meeste klachten draaiden rond de kwaliteit, de prijs of de verhouding tussen beide. De daarbij veelal gebruikte term "*défectueux*" dekte echter vele lagen. De stoffen waren te licht, te grof, niet sterk genoeg, of ze vertoonden onbenoemde "fouten" <sup>380</sup>. Daarnaast werd er gefoeterd over kleuren die niet levendig genoeg waren of niet overeenkwamen met de gestuurde stalen, over slechte appretages of onvoldoende breedte. Een veel voorkomende klacht, vooral bij (deels) zijden stoffen, was het tekort aan ellen in stukken die tegen een vaste prijs per stuk werden gekocht <sup>381</sup>, uiteraard omdat zo'n tekort de verkoopprijs per el de hoogte injoeg. Dat was des te meer het geval wanneer er échte mankementen werden geconstateerd, zoals al dan niet tijdens het transport veroorzaakte scheuren of plekken, want dan moesten er verliescoupons van de stukken worden afgesneden <sup>382</sup>.

Veel klachten behelsden echter de veel vagere en a fortiori subjectieve appreciatie van "onvoldoende kwaliteit voor de prijs". Van Dale motiveerde zijn eis bij Sottiaux voor "betere stoffen dan de vorige aan een voordeliger prijs" met de wazige frase "*veel coopers die Ul fabriqueren onder den voedt geven*" <sup>383</sup>. Bethune uitte zijn teleurstelling meestal ten overstaan van wat hij op basis van vorige leveringen meende te mogen verwachten. Zo'n tegenvallende zending werd dan steevast ervaren als incompatibel met de aange-rekende prijs en dus gecatalogeerd als "moeilijk te verkopen" of zelfs "onverkoopbaar",

---

<sup>378</sup> Vb. Soumagne, Hodimont - Deleclocque, Bouillon - Wade, Leeds... e.a. in U.C. 33.2.

<sup>379</sup> Vb. Wade, Leeds dd. 28.9.1753 in U.C. 33.2 en dd. 19.1.1754 in I.C. 340.

<sup>380</sup> Vb. Halleux & Lieutenant, Hodimont - Legrelle, A'pen...e.a. in U.C. 33.2.

<sup>381</sup> Vb. bij Sottiaux, Brussel, waren er geregeld tekorten van 3 ellen per stuk : U.C. 33.2.

<sup>382</sup> Vb. De Ronquier, Lille - Sottiaux, Brussel ... e.a. in U.C. 33.2.

<sup>383</sup> Sottiaux, Brussel, dd. 8.4.1752 in U.C. 33.2.

waarna er bijna systematisch korting werd gevraagd <sup>384</sup>. Een prijs was immers slechts aannemelijk bij perfectie : elk euvel dat afbreuk deed aan die perfectie, diende te worden in mindering gebracht.

Vond hij de zending werkelijk al te gortig, dan liet hij ze voor rekening van de afzender. Dit principe kon trouwens ook worden toegepast wanneer de afzender geen of onvoldoende korting op de goederen wilde toestaan, met de achterliggende gedachte vooralsnog enige korting af te troggelen. Want het hield in dat de leverancier over de goederen mocht "beschikken" <sup>385</sup>. Deze kon dan bij een passage in Kortrijk zelf het gewraakte stuk ophalen of vragen het te bezorgen aan een andere van zijn klanten in de omgeving. Terugzenden naar verafgelegen afzenders was toen immers nauwelijks een optie, want transport was traag, duur en hield altijd risico's in. Enkel naar Gent of Antwerpen werd al eens een stuk terug met de voerman meegegeven <sup>386</sup>.

Los van die prijs-kwaliteit-verhouding, valt tijdens de late jaren vijftig en zestig van de 18<sup>e</sup> eeuw de feitelijke duurte van lakens en stoffen in het algemeen op <sup>387</sup>. De klacht over die duurte komt bijna als een mantra in de brieven terug, en bevestigt m.i. de toenemende levensduurte die hoger reeds werd beschreven <sup>388</sup>. Uit de correspondentie blijkt dat die duurte in grote mate te wijten was aan stijgende grondstofprijzen, eerder dan aan hogere maaklonen <sup>389</sup>, maar ook aan te laag aanbod tenoverstaan van een grote en steeds groeiende vraag. Dat was het geval wanneer veel wevers onder de wapens werden geroepen tijdens oorlogen of door de duurte van de grondstof hun brood niet meer met weven konden verdienen <sup>390</sup>. In Engeland speelde bovendien de aanzwellende of afnemende vraag uit de koloniën een grote rol : veel vraag uit Amerika resulteerde immers in weinig aanbod op de Engelse markten en dus stijgende prijzen <sup>391</sup>.

De duurte van de stoffen maakte ze moeilijk verkoopbaar voor Bethune, die dat ook voortdurend aan zijn leveranciers meldde <sup>392</sup>, verzuchtend dat er een wanverhouding ontstond tussen zijn almaar slinkende winst en het feit dat hij door zijn eigen klanten

---

<sup>384</sup> Vb. Mimerel, Amiens - Legrelle, Antwerpen - Hansoul, Mortroux - Poupart, Sedan - Sottiaux, Brussel - Peard, Tiverton ... e.a. in U.C. 33.2.

<sup>385</sup> Vb. Halleux, Hodimont - Lejeune-Dirichelet, Hodimont - E. Quignon, Amiens - J. Scott, Shrewsbury ... e.a. in U.C. 33.2.

<sup>386</sup> Vb. Pick dd. 1.4.1760 en Legrelle dd. 22.7.1756 in Antwerpen, Morel dd. 15.3.1760 in Gent... e.a. in U.C. 33.2.

<sup>387</sup> Vb. alle pluche-correspondenten in Amiens en alle Engelse lakenleveranciers in U.C. 33.2.

<sup>388</sup> Zie hoofdstuk 4.2.

<sup>389</sup> Vb. Giles, London in de jaren 1757, 1759 in U.C. 33.2. - Vb. Hudson, London dd. 8.4.1763 en 11.11.1766 in I.C. 341 - Peard, Tiverton in de jaren 1760, 1761, 1763 en 1764 in I.C. 341 - Wade, Leeds in de jaren 1760, 1761, 1764 in I.C. 341.

<sup>390</sup> Vb. Giles, London dd. 12.5.1761 in I.C. 341 - Hudson, London dd. 25.10.1763, 11.1.1765 of 11.11.1766 in I.C. 341.

<sup>391</sup> Vb. Scott, Shrewsbury in de jaren 1764 en 1766 in I.C. 341.15.5.

<sup>392</sup> Vb. Peard, Tiverton dd. 30.11.1753 en 3.5.1758 in U.C. 33.2.

vaak slechts op een termijn van twee-drie jaar werd betaald. Het werd stilaan te vrezen, zo liet hij zijn Londense factor weten, dat, zoals de handel nu ging, "*ont aurois plus de benefice de donner son argent a interest*" <sup>393</sup>. Temeer daar zijn eigen klanten op hun beurt bij hem klaagden en kortingen eisten als de prijs-kwaliteit hun niet beviel <sup>394</sup>.

De weinig rooskleurige situatie blijkt vrij algemeen te zijn geweest. Want eind 1758 stuurde John Scott uit Shrewsbury een baal plainen, die reeds onderweg waren naar De Looze in Gent, door naar Bethune, omdat de Gentse handelaar ze weigerde wegens te duur. Bethune, die weleens iemand wou depanneren, weigerde ze echter evengoed, ondanks herhaaldelijk aandringen van de leverancier, omdat hij ze niet alleen te duur maar ook te grof vond voor hun prijs en vreesde ze niet te kunnen aan de man brengen zonder verlies. Hij had door een vergissing bovendien zijn eigen bestellingen pas ontvangen toen het verkoopseizoen quasi voorbij was, wat hem reeds nadeel had berokkend, en de combinatie met extra stock was blijkbaar van het goede teveel. Na enig over en weer geschrijf vroeg Scott de baal voor zijn rekening te verkopen, ongeacht welke prijs hij ervan kon maken, en ze pas te betalen wanneer de lakens allemaal de deur uit waren. Maar Bethune bleef onwrikbaar en liet tenslotte – nadat de discussie een jaar lang had aangesleept en dezelfde stoffen inmiddels reeds drie pence per el duurder waren geworden op de Engelse markt – de hele baal op kosten van Scott bezorgen aan Jacobus De Naeyer, een andere correspondent van Scott in Gent. Deze vond er wél prompt een amateur voor, doch dit terzijde <sup>395</sup>.

Handelaars zijn klagers, zo wil het cliché, maar het feit dat Bethune altijd weer vroeg of er geen prijswijziging in de lucht hing, bestellingen uitstelde tot, of juist plaatste omdat er een prijsdaling werd verwacht "gezien de grondstof nu goedkoop was" <sup>396</sup>, en desnoods een bestelling annuleerde wanneer de leverancier een prijsverhoging liet weten <sup>397</sup>, lijken toch te bevestigen dat de druk van de klanten in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw bijzonder hoog lag. Dit laat al vermoeden dat de concurrentie scherp moet zijn geweest, hetgeen wordt geconfirmeerd door een opmerking van Bethune in een brief aan Reinier Sottiaux, stellend dat hij nog enkel ongekruste gebloemde glacés verkocht "om die klanten niet te verliezen aan concurrenten". Hij speelde daarbij gewiekt zijn grootste troef uit, namelijk zijn correcte en vooral contante betaling "*dat heden dagts raer*

---

<sup>393</sup> Giles, London dd 3.5.1758 in U.C. 33.2.

<sup>394</sup> Vb. Quenoy, Tournai, in 1754 in U.C. 33.2.

<sup>395</sup> Scott, Shrewsbury : correspondentie tussen 18.11.1758 en 30.10.1759 in U.C. 33.2 en tussen 7.10.1758 en 7.11.1759 in I.C. 340.

<sup>396</sup> Vb. Scott, Salop dd. 1757 tot 1760 - Peard, Tiverton dd. 1758 tot 1760 en Waonry, Liège dd. 1757 en 1759 in U.C.33.2.

<sup>397</sup> Peard, Tiverton dd. 23.5.1760 in U.C. 33.2.



is" <sup>398</sup>. Ook de halvering van een bestelling bazijnen, wanneer hij vernam dat de prijs ondertussen was gestegen, met de verschoning dat er eigenlijk toch niet zoveel vraag was naar dat artikel en dat hij verkoos er géén in te doen dan dat wél te doen en er dan op te verliezen <sup>399</sup>, zijn getuigenissen die op een eerder moeilijk verkoopklimaat wijzen.

De stijging van het aantal textielverkopers in de loop van de 18e eeuw moet worden gekoppeld aan een dalende interesse voor klassieke stoffen (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 11,17) : een combinatie die de concurrentiedruk enkel kon verhogen, met alle gevolgen vandien. Niet alleen lezen we voortdurend dat hij verplicht was de bestelde goederen te verkopen met weinig winst <sup>400</sup>. We zien hem ook met evenveel woorden toegeven dat hij zocht naar wie hem het goedkoopst kon bedienen <sup>401</sup>. In de correspondentie met zijn Londense factor Giles schreef hij onomwonden dat Giles hem alle voordelen moest laten genieten want dat hij dacht dat zijn collega's erin slaagden goedkoper in te kopen. Elders benadrukte hij dat Giles de beste fabrikanten moest uitzoeken want dat er "grote miserie" was in de verkoop of uitte hij zijn verwondering over alsmaar stijgende prijzen, terwijl hij nu reeds zoveel moeite had om die stoffen verkocht te krijgen <sup>402</sup>. Dat laatste komt ook vaak terug in brieven aan andere leveranciers <sup>403</sup>. Daarom werd "de juiste prijs" primordiaal en dus het belangrijkste criterium bij de keuze voor een regio en/of leverancier.

Nu waren zowel Van Dale als Bethune beslist ook wél "moeilijke klanten" die het onderste uit de kan wilden en er een sport van maakten om aan de lopende band klachten te formuleren. Ze deden het evenwel correct en bleven diplomatisch, want wisten maar al te goed dat zij zich zo'n houding mochten permitteren. Hun leveranciers leverden immers graag aan hun firma omwille van hun contante betaling. Ze schroomden dan ook niet om bij een bestelling bijna automatisch de gebruikelijke korting-voor-snelle-betaling te vragen <sup>404</sup>. Want ook die leveranciers kampten met dezelfde problematiek van zware concurrentie en hoge eisen, zodat ook zij moesten vechten voor iedere klant. Dat desondanks het moeilijk-doen toch gradaties kende bewees de Brusselse glacéfabri-

---

<sup>398</sup> Sottiaux, Brussel dd. 11.12.1753 in U.C. 33.2.

<sup>399</sup> De Ronquier, Brugge dd. 17.5.1754 in U.C. 33.2.

<sup>400</sup> vb. Giles, London, 3.12.1757 - Miné, Amiens, 16.12.1756 - Scott, Salop, 18.8.1755 - Von Dem Bruck, Hodimont, 2.3.1757 - Wade, Leeds, 3.12.1757 & 26.5.1759 (alle in UC.33.2.)

<sup>401</sup> vb. Deleclocque, Bouillon, 6.11.1758 en 3.7.1759 - Mimerel L., Amiens, 31.3.1756 - Miné, Amiens, 26.11.1753 - Peard, Tiverton, 17.6.1758 (alle in UC. 33.2).

<sup>402</sup> Giles, London dd 3.12.1757, 6.12.1758 en 30.10.1759 in U.C. 33.2.

<sup>403</sup> vb. Legrelle, Antwerpen, 1.3.1755 - Peard, Tiverton, 3.5.1758 - Scott, Salop, 23.4.1754 - Wade, Leeds, 26.5.1759 (alle in UC. 33.2).

<sup>404</sup> Vb. De Visser, Antwerpen dd. 4 en 19.12. 1759 in U.C. 33.2.

kant Sottiaux toen hij vlakaf stelde dat *"ick ter weynigh heb die soo prompt betalen gelyck Ul maer oock geen die ick minder can content stelle"* <sup>405</sup>.

Het moeilijk-doen werd vaak verantwoord op een paternalistische toontje. Er werd niet alleen gedreigd de goederen "voor hun rekening te houden" wanneer zij niet beantwoordden aan de gestelde eisen <sup>406</sup>, of zelfs in het vervolg elders te zullen aankopen en de klandizie aldus te onttrekken <sup>407</sup>, maar geregeld ging dit gepaard met moraliserende opmerkingen, genre : [ik kies voor] *"celuy qui le merite comme de raison"*, gevolgd door de weigering de voorkeur te geven omdat de ontvangen stalen minder goed waren dan die van 's mans collega's <sup>408</sup>. Concurrerende leveranciers werden gewillig tegen elkaar uitgespeeld op basis van een ontvangen, al dan niet fictief goedkoper aanbod, en aangemoedigd met gevele in de zin van "als deze levering meevalt, zullen mijn bestellingen stijgen" <sup>409</sup>. Uit dat neerbuigend manipulatief handelsverkeer komt wel een zekere hiërarchie in textielkringen naar voren, want het toontje werd frequenter en scherper gehanteerd ten overstaan van kleine fabrikanten en simpele aankoop-commissionarissen dan in relaties inter pares. En uiteraard klonk die toon het scherpst bij mistevredenheid over de zendingen.

De onophoudelijke stroom klachten kan dus in eerste instantie worden gelinkt aan de duurte van de stoffen, die in een loodzwaar concurrerend klimaat zowel bij de producenten als bij de handelaars tot slinkende winsten leidde. Dit zorgde ervoor dat de prijs van een stof het belangrijkste criterium werd waarop een handelaar als Bethune zijn aankoopstrategie baseerde. Maar de ónderliggende reden voor het gros van de klachten dient vooral te worden gezocht in het simpele gegeven dat hij de stoffen die hij nodig had voor zijn handel in wollegoederen niet zélf kon uitkiezen. In Kortrijk werden geen wollen lakens van enige betekenis meer gemaakt maar het cliënteel eiste nog steeds - en zelfs in toenemende mate - een ruime, modieuze én betaalbare keuze. Zoals overal te lande en daarbuiten werd het aanbod zo divers en internationaal, dat goed en gericht kiezen steeds moeilijker maar tegelijk steeds crucialer werd. En net die keuze moest Bethune dus uit handen geven. Want wat dat betreft had hij slechts twee mogelijkheden.

Ofwel kon hij voortdurend heen en weer reizen om zelf de stoffen te gaan inkopen : in de 18<sup>e</sup> eeuw sowieso al géén sinecure en bovendien niet evident als men de lokale markten niet kende en niet vertrouwd was met de uiteenlopende geplogenheden terplekke.

---

<sup>405</sup> Sottiaux, Brussel : I.C. 340.4.10 dd 12.3.1754.

<sup>406</sup> Vb. Halleux, Hodimont – Mimerel & Miné, Amiens – Pick, A'pen ... e.a. in U.C. 33.2.

<sup>407</sup> Vb. Sottiaux, Brussel dd. 8.4.1754 in U.C. 33.2.

<sup>408</sup> Legrelle, Antwerpen dd. 12.8.1758 en 4.10.1758 in U.C.33.2.

<sup>409</sup> Vb. N. Quignon, Amiens : vaak, en Renault, Beauvais dd. 24.10.1758 in U.C. 33.2.

Een beetje assortiment diende bovendien te bestaan uit dermate véél soorten stoffen, dat hij niet alleen in het binnenland moest op zoek gaan, maar ook met enige regelmaat naar Frankrijk en Engeland had moeten trekken. We zagen ook reeds dat hij weigerde zijn zaak achter te laten in handen van derden en liever zelf de touwtjes in handen hield. De firma was op dat moment trouwens nog grotendeels een arbeidsintensieve detailhandel, weliswaar theoretisch een familiebedrijfje, maar in werkelijkheid veeleer een éénmanszaak, waarvan hij de spil was. Daarin had hij ook een flink aangroeiende linnenhandel te runnen, waarvoor zijn aanwezigheid als inkoper in het Kortrijkse constant vereist was.

Dus bleef hem slechts de tweede optie over : die van de uitbestede keuze, m.a.w. vertrouwen op fabrikanten of op de goede smaak en zorgen van tussenpersonen in het buitenland. De keuzes die deze mensen maakten waren in hún ogen vaak verdedigbaar, terwijl ze dat in de ogen van Bethune helemaal niet waren. In zijn linnenhandel zou hij trouwens al gauw om de haverklap hetzelfde fenomeen in de omgekeerde richting ondervinden. Maar voorlopig holde het dus weleens het vertrouwen uit, temeer omdat aangekondigde prijsdalingen op de grondstoffen niet altijd parallel leken te sporen met prijsdalingen van de stoffen zelf. Bovendien werkten die mensen niet voor niets. Het feit dat zij zelf óók op de stoffen moesten verdienen, legde een hypotheek op Bethunes winstmarge. Die was in zijn ogen zo al niet optimaal, wegens hun keuze voor té dure stoffen. Daardoor werd zijn winst, in het algemeen gesproken, te klein om het zélf stoffen gaan uitkiezen nog te verantwoorden.

Kon hij dan geen commis op pad sturen, zoals reeds veel negotianten in de tweede helft van de eeuw begonnen te doen ? Een recent nummer van "*Entreprises et Histoire*" bracht een bloemlezing artikels over dit opkomen van de "*commis voyageur*", waaruit bleek dat die mannen vooral werden ingezet met het oog op het bezorgen van informatie, prospectie naar nieuwe klanten én het innen van achterstallige betalingen (PERRON en BAYARD, 2012). Prima voor de verkoop en voor de netwerking van een firma, maar al bij al minder geschikt voor aankopen. En ook een reizende commis moest tenslotte worden betaald, terwijl de winst op wollegoederen al niet rooskleurig was. Wat mij betreft was deze vicieuze cirkel dan ook één van de doorslaggevende redenen waarom Bethune heel die stoffenhandel zou overlaten van zodra zijn eigen linnenzaak het verlies in omzet kon opvangen. Lijnwaad kon hij immers grotendeels zélf uitkiezen in eigen regio, wat op zich reeds winst en meerwaarde betekende op vele fronten.

Tot nader order was hij dus aangewezen op derden. Het overzicht in de tabellen 5, 6 en 7 toont aan dat de leveranciers zorgvuldig werden uitgezocht, naargelang wie de betere kwaliteit kon sturen voor de minste prijs. Bethune werkte daarom aanvankelijk vooral met leveranciers die reeds onder zijn voorganger Van Dale hun pluimen hadden verdiend. En eens ze hadden bewezen zijn vertrouwen waard te zijn, bleef hij hen ook rede-

lijk trouw. Hij veranderde immers niet graag van leverancier, zo liet hij meer dan eens weten <sup>410</sup>, maar werd daar door de omstandigheden soms toe verplicht. Was hij bijvoorbeeld té mistevreden over "de diensten" van een fabrikant of commissionaris, dan ging hij onmiddellijk op zoek naar een valabel alternatief.

De adressen van die mensen werden meestal gevonden door ontvangen goederen met die van collega's te vergelijken of op basis van aanbevelingen via via. Zowel de leveranciers Coche in Mons, Deleclocque in Bouillon, de broers Cornu in Beauvais als Maude in Wakefield kon Bethune op de kop tikken dankzij informatie van zijn handelsrelaties. En wanneer hij bijvoorbeeld eens brede gekruiste ratines nodig had, vroeg hij adressen van fabrikanten aan zijn verver Cornet in Antwerpen <sup>411</sup>. Uit de brieven blijkt trouwens geregeld hoe handelaars bij mekaar op bezoek gingen en elkaar met raad en daad bijstonden om hun beider zaken te bevorderen in een tijd waarin de concurrentie van allereerste "onderkruipers" moordend werd. Van Dale viseerde daarbij reeds vooral "*de loopers die gedurig hunne goederen commeen presenteren*" want zij "*bederven alle de mercten*" <sup>412</sup> en Bethune dacht daar niet anders over toen hij aan Weduwe Waonry in Luik liet weten dat "*les coureurs de chez vous nous fonds beaucoup de tort*" <sup>413</sup>.

Onder die druk werd het kransje min of meer vaste leveranciers bij bestellingen telkens op het hart gedrukt dat er met de eisen niet lichtvaardig mocht worden omgesprongen. Die waren doorgaans nogal stereotiep : stukken op de juiste breedte en van de verwachte lengte, van de goede kleur - al dan niet conform aan het gestuurde staal - of voldoende helder wit, sterk genoeg en op de gewenste manier geappreteerd. De levering werd ofwel snel verwacht, ofwel was het niet dringend en mocht de man het geschikte moment afwachten om een betere prijs-kwaliteit op de kop te tikken. Telkens ook kwam de vraag de vervoerskosten te drukken en de eigen winstmarge te beperken, gezien hij zich zelf óók tevreden moest stellen met een "kleine winst" <sup>414</sup>.

Onder een kleine winst verstond hij, naar eigen zeggen, 5 % <sup>415</sup>. Maar kennelijk vond hij dat zelf feitelijk onvoldoende. Dus werd steevast de meeste nadruk gelegd op de "juiste prijs". Om die eis te rechtvaardigen werden diverse redenen aangevoerd : de kosten waren hoog, de rechten gestegen, er was weinig winst op dat artikel, de concurrentie van rondreizende verkopers was groot en het geld schaars, of meer algemeen : de moeilijke

---

<sup>410</sup> Zie vb. Sottiaux, Brussel dd. 8.4.1754 in U.C. 33.2.

<sup>411</sup> Zie de vernoemde handelaars in U.C. 33.2.

<sup>412</sup> Brief aan Sottiaux, Brussel dd. 27.5.1751 in U.C. 33.2.

<sup>413</sup> Brief aan Waonry, Liège dd. 4.2.1758 in U.C. 33.2.

<sup>414</sup> Vb. De Ronquier, Brugge dd. 27.4.1751 - De Ronquier, Lille dd. 4.9.1753 - E.Quignon, Amiens dd 13.4.1754 - A. Von dem Bruck, Hodimont dd. 2.3.1757 in U.C. 33.2.

<sup>415</sup> Maude, Wakefield, dd. 31.10.1760 (UC.33.2).

verkoop en de tijdsgeest die nu eenmaal scherpe prijzen vereiste. "*Je ne veux pas chicaner votre gain*", liet Van Dale aan E. Quignon weten, "*mais la situation du tems le demande*" en Bethune verontschuldigde zich bij Weduwe Pick dat "*Nous devons le faire si nous voulons vendre*" <sup>416</sup>.

## 9.6 Conclusie

Uit onze analyse, samengevat in tabel 9 en het overzichtskaartje (figuur 36), blijkt dat Bethune zijn wollen stoffen voornamelijk in Engeland vond : 74,18 % van zijn aankopen werden uit dat land ingevoerd. Het feit dat de 18<sup>e</sup> eeuwse Britse wolindustrie nog steeds op volle toeren draaide, met dankzij uitgezochte schapenrassen en ideale weiden oerdegelijke stoffen die niet alleen in eigen land maar feitelijk wereldwijd het hoogst stonden aangeschreven (SICKINGER, 1978 : 15-16), was daar uiteraard niet vreemd aan. Vooral omdat de fabricatie van allerlei stoffen in dat land flink was uitgewaaierd naar diverse regio's waarbij, mits een aanpassingetje hier en daar, versies werden ontwikkeld die de vereiste prijs-kwaliteitsverhouding optimaal konden opvangen. Zijn keuze voor Engelse stoffen werd trouwens door de voorliefde van zijn klanten in die richting gedreven. Een afwijzende repliek die Bethune gaf aan de gebroeders Papier van het Franse Saumur (Pays de la Loire) op hun aanbod van manufactures getuigt daarvan, want stelt onomwonden dat : "*Mon commerce ne setant que dans les toilles et drapperie d'Angleterre. Je crois que lon tire tres peu de vos manufactures dans le pays a cause que nous avons celle d'angleterre.*" <sup>417</sup>

Het succes van die Engelse wollen stoffen bij het publiek had een aantal redenen. Naast de massale aanwezigheid van kwaliteitsvolle grondstof in diverse soorten, zat de conjunctuur goed. De 18<sup>e</sup> eeuw werd immers gekenmerkt door een groter aantal mensen dat over de financiële middelen beschikte om zich een steeds ruimer assortiment goederen aan te schaffen (LEMIRE, 2004 : 573). "*Consumer demand grew*" (DE VRIES, 1994, 255) want sinds de late 17e eeuw was de koopkracht er duurzaam op vooruitgegaan, om slechts in de tweede helft van de eeuw in een dalende trend te kenteren (VAN DER WOUDE, 2000 : 91 - VANDENBROEKE, 1979 : 133) <sup>418</sup>. Dat kwam in grote mate tot uiting in

---

<sup>416</sup> E. Quignon, Amiens dd. 10.4.1753 en Pick Vve. F.X., Antwerpen dd. 19.9.1758 in U.C. 33.2.

<sup>417</sup> Papier, Saumur, U.C. 33.3 dd. 28.8.1756.

<sup>418</sup> C. Vandenbroeke situeert de dalende trend later, slechts vanaf 1770-1780, maar meer recente studies plaatsen de kentering iets vroeger, reeds vanaf 1750.

een toenemend verbruik van kleding : een fenomeen dat op zijn beurt samenhang met een groeiende modegevoeligheid bij de bevolking (MEERSSCHAUT, 1997 : 179).

**Tabel 9** Regio's waar Bethune wollegoederen aankocht, periode 1743-1767

Regio	Land	Aantal stukken	%	Rangorde
London	GB	7057	28,97	1
Yorkshire	GB	5430	22,29	2
Devonshire	GB	3722	15,28	3
Shropshire	GB	1694	6,95	4
Vlaanderen	Zuid.Nln	1541	6,32	4
Brabant	Zuid.Nln	1143	4,69	5
Prinsbisdom Luik	Prinsb.Luik	1068	4,39	5
Picardië	F	680	2,80	6
Frans Vlaanderen	F	642	2,64	6
Vesder	Zuid.Nln	582,5	2,40	6
Normandië	F	391	1,61	7
Champagne	F	214	0,88	8
East Anglia	GB	166	0,69	8
Henegouwen	Zuid.Nln	15	0,07	9
Luxemburg	F	12	0,05	9

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie bijlage 2.1.4 : "aankopen wollegoederen".

Maar kozen de modebewuste dames en de heren uit de hoogste regionen vaak voor de nieuwe halfzijden of andere gemengde stoffen, tegelijk bleef wol de basisstof voor overjassen van iedereen in alle geledingen van de maatschappij en meer in het bijzonder voor herenkledij. Men gewaagt zelfs van een stijgende "masculiene" connotatie in verband met traditionele wollen stoffen naar het einde van de eeuw toe (LAMBERT, 2004 : 1083-1084 en 1095-1096). Ook nam, niet alleen in het leger en de marine, maar in stij-

gende mate ook in scholen en weeshuizen, het gebruik van een "uniform" toe, waarvoor bijna stelselmatig wollen stoffen werden uitgekozen. De wollen klassiekers en hun *new drapery*-alternatieven wezen dus, al dan niet in een bepaalde kleur, op één of andere sociale status of beroepsgroep, maar de keuze ervoor werd eveneens vaak door de autoriteiten verplicht. Dat was bijvoorbeeld het geval voor het opbaren van overledenen (LEMIRE, 2004 : 576-580). Zodoende bleef de wolindustrie de onbetwiste nummer één in Engeland tot op z'n minst 1800 (SICKINGER, 1978 : 23).

Het succes van de Engelse wollen stoffen op het West-Europese continent en met name de Zuidelijke Nederlanden, kan daarnaast nog worden verklaard door een samenloop van omstandigheden. Want niet alleen stond het Engels aanbod concurrentieel bijzonder sterk ten overstaan van Franse en/of Hollandse alternatieven, maar bovendien hadden de Engelse stoffen sinds 1706 en het herinvoeren van het voordelig tarief van 1680 de Zuidelijke Nederlanden werkelijk overspoeld (DE PEUTER, 1999 : 258 en EVERAERT, 1979 : VIII, 186). Daarom waren de consumenten hier te lande met die stoffen erg vertrouwd.

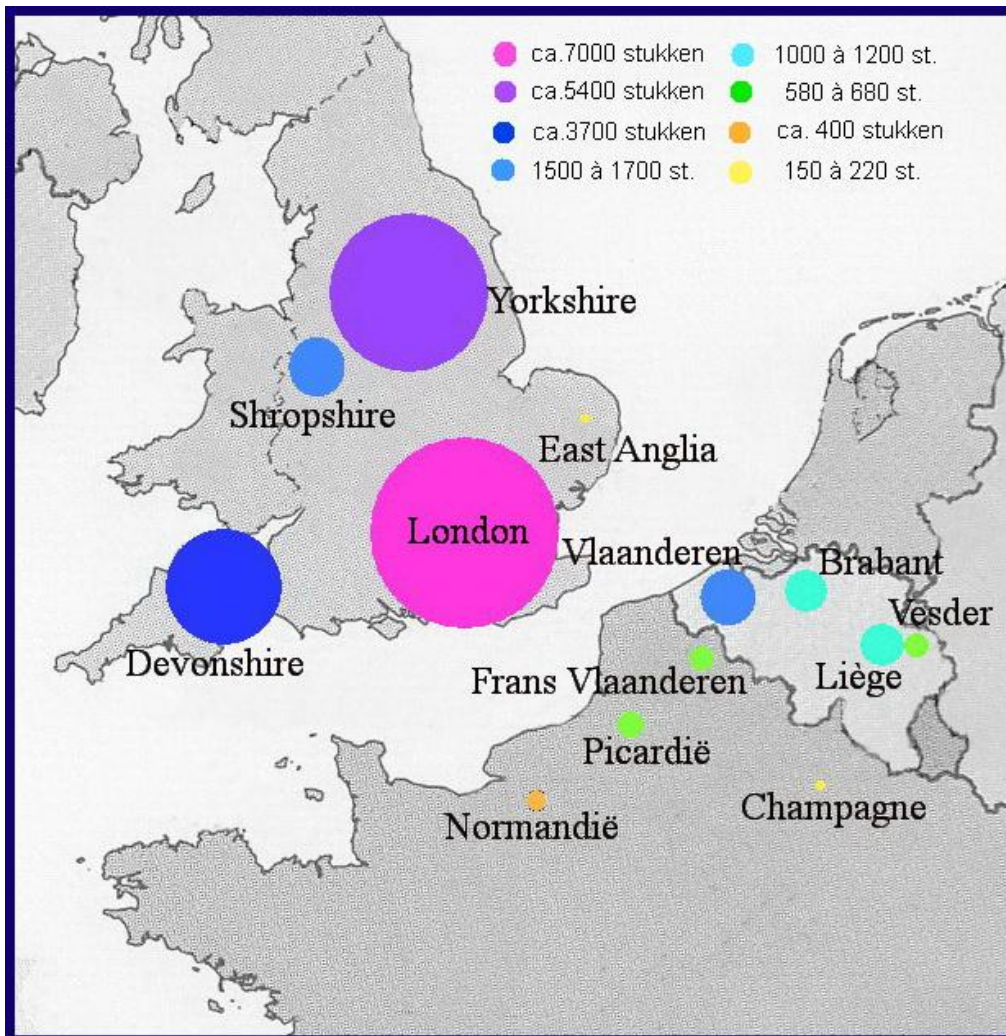
Dit gegeven spoorde samen met het manifest verval van de Leidense wolnijverheid, die niet alleen op het vlak van saaien het hoofd moest buigen voor de superioriteit van de Engelsen en de Fransen, maar op het gebied van lakens overklast werd door de Vesderregio. Daar was men de Leidense klassiekers voor eigen rekening beginnen na te maken, nadat die industrie er was ingeplant door Leidense drapiers op zoek naar voordeel wegens de lagere lonen aldaar (VAN HOUTTE, 1949 : 392-393). De Leidense stoffen werden in de 18<sup>e</sup> eeuw nagenoeg nog enkel in Antwerpen verhandeld, en dan nog slechts in het verlengde van een aanzienlijke méérinvoer van een uitgebreider Engels assortiment (THIJS, 1987 : 61). Zodoende had het Engels aanbod hier te lande nog enkel af te rekenen met de lakens uit de Vesderregio, die in het algemeen tot een lagere klasse behoorden.

Bethune vulde dat ruime aanbod Engelse wollen stoffen aan met serges uit het Prinsbisdom Luik (4,39 %) en lakens, gemengde of zijden stofjes van binnen de Zuidelijke Nederlanden (13,48 %). Daarbij genoot voor de aanschaf van binnenlandse lakens uiteraard de Vesderregio met Hodimont de voorkeur, al werd een groot gedeelte van die aankopen via tussenpersonen in Gent aangeleverd. De soorten stoffen die in deze streken werden gemaakt, konden immers de concurrentie met de doorsnee Engelse of de Hollandse uit Leiden aan, maar kostten een heel stuk minder.

Franse stoffen kocht hij, ondanks de vele contacten in diverse streken, in vergelijking slechts met mondjesmaat (7,93 %), weze het toch tientallen stukken per jaar. Dat land beschikte nochtans over gereputeerde manufactures, maar die verwerkten vaak kwali-

tatief betere ingevoerde wol, wat de stoffen niet direct goedkoper maakte. Zo kocht Van Dale reeds liever calmandes via zijn factor Giles in London, enkel en alleen omdat de soorten die hij wou er minder kostten dan de originelen van Lille <sup>419</sup>.

**Figuur 36** Rangorde van Bethunes aankopen in wollegoederen, periode 1743-1767



Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie bijlage 2.1.4 : "Aankopen wollegoederen".

Bovendien zat Frankrijk in de 18<sup>e</sup> eeuw met een structureel probleem. Want hoewel de Engelse handenarbeid flink wat duurder was, kostten Engelse stoffen vaak 20 % minder. Dat kwam door hun grote overvloed aan wol enerzijds, waardoor die grondstof aangekocht werd tegen een 40 à 50 % goedkopere prijs, en anderzijds aanzienlijk minder cor-

<sup>419</sup> T. Giles, London, U.C. 33.2 dd 6.4.1753.



poratieve regels, waardoor er op smallere breedte en ook minder dicht kon worden geweven (DUPIN, 1854 : 165). Franse mode was daarentegen al decennialang erg "in" en in Bethunes tijd nog steeds danig populair, zodat hij verplicht was een stuk mee te gaan met de voorliefde van zijn klanten voor leuke modestofjes. Het ging bij de aankopen van Bethune in Frankrijk door de bank dan ook om exclusieve specialiteiten. Daarin bleven echter énkél de fluwelen van Amiens, en in mindere mate de etamines en marocs, doorheen de jaren een constante.

Samenvattend kan dus worden gesteld dat Bethune, met de vraag van zijn klanten als leidraad, in principe uit was op *the real thing* en liefst een soort stof aankocht in het centrum dat terzake de beste reputatie genoot. De manufactuur van Poupart in Sedan, bijvoorbeeld, was mondiaal befaamd voor haar *drap noir* en Oliver Peard was de man die in Tiverton nagenoeg de hele nieuwe draperie monopoliseerde. Maar hij deed het wel héél doordacht en ging niet resoluut voor de absolute authenticiteit. Hij zocht, in dat ruime aanbod waarin concurrentie moordend was, steeds naar de beste prijs-kwaliteitsverhouding. En als dat niet lukte in de topregio waar de stof in kwestie werd gefabriceerd, dan ging hij op zoek naar het beste goedkopere maar gelijkwaardige alternatief. Hij koos, met andere woorden, a priori voor versies van stoffen waarop hij nog wat profijt kon maken.

Nu was de plek wáár een handelaar zijn stoffenassortiment inkocht mééstal het resultaat van een gerichte zoektocht naar de juiste prijs-kwaliteitsverhouding. Die verhouding vormt sinds mensenheugnis immers de basisvereiste voor iedere succesvolle handelszaak, gezien ze niet alleen tegemoetkomt aan de mentaliteit van de "klant" die a priori uit is op zo goed mogelijk bediend worden voor een zo laag mogelijke kostprijs, maar ook de leefbaarheid van de winstmarge voor de handelaar bepaalt. Hij moet immers, om zijn veeleisend cliënteel te behagen in een door concurrentie bepaald klimaat, zijn eigen winsten beperken, maar tegelijk voldoende uit zijn kosten zien te komen om er nog een aanvaardbaar inkomen aan over te houden. Het inkopen van stoffen was dan ook altijd al een kunst op zich.

Maar in de 18<sup>e</sup> eeuw was textiel de voornaamste industriële bedrijvigheid in de meeste westerse landen. Dat zorgde voor ruime aankoopmogelijkheden voor handelaars, ook binnen een bepaald segment stoffen. De juiste soorten daaruit kiezen, en binnen die soorten de juiste "merken", was niet langer evident en vereiste flink wat kennis van "markten", zowel binnen als buiten de grenzen van de eigen habitat. En juist die aankoopkunst moest Bethune dus voor wat zijn wollegoederen betreft noodgedwongen uit handen geven. Het kwam er dus op aan zich met de juiste mensen te omringen.

Wanneer we het profiel van zijn leveranciers overlopen, dan valt op dat Bethune, ondanks zijn streven zo goedkoop mogelijk gediend te raken, al bij al niet zo vaak rechtstreeks bij een fabrikant aankocht. In Engeland (tabel 6), met name in Yorkshire en East

Anglia, probeerde hij dat een paar keer uit, maar kwam daar doorgaans al snel van terug. Het bleek immers dat kopen aan de bron géén wezenlijke meerwinst voor hem opleverde, want een commissionaris of grote negotiant op de geschikte plek kon volgens zijn opgegeven wensen gericht kiezen uit het volledige aanbod. Anderzijds koppelde hij dat inkopen ook wel aan zijn gemak. In plaats van zelf op zoek te gaan naar telkens weer andere specialisten voor de vele soorten in zijn assortiment, bestelde hij al liever wat hij nodig had bij één Londense factor. Thomas Giles was dé gouden man, waarin hij al snel blindelings vertrouwen had en kón hebben, vermits hij gepokt en gemazeld was in zijn vak van stoffenkenner. En bovendien zat hij in hét Britse centrum waar zowat álle stoffen via de Blackwell Hall te koop werden aangeboden. Op die manier vermeed Bethune voor een deel de valkuil van de uitbestede keuze, die al te vaak het gevaar inhield van winst-verlies.

In Frankrijk (tabel 7) mankeerde hij zo'n vertrouwensman. Wat evenwel niet wil zeggen dat hij daar wél bij fabrikanten kocht. Buiten enkele specialisten in Elbeuf, Abbeville, Sedan, Beauvais of het aanpalende Bouillon, bij wie hij hooguit een handvol lakens kocht, en enkele espagnoletten bij een fabrikant in Rouen, deed hij beroep op handelaars in de distributiecentra van de stoffen die hij zocht. In Rouen, Reims, Lille en vooral Amiens had hij er meerdere, die hij tegen mekaar uitspeelde om bodemkoersen te verkrijgen. Sommigen onder hen leverden stoffen tegen een vaste prijs, waar dan nog allerlei kosten voor verpakking, verzending, vervoerdocumenten, en dergelijke bij kwamen. Anderen werkten tegen een commissieloon, uiteraard ook vermeerderd met alle kosten en in principe mét voorgeschoten fondsen. Door de kritieke toestand in Amiens kon Bethune er de meeste van zijn à forfait-leveranciers, op Mimerel na, door de jaren heen overhalen om tegen provisie te verkopen, al bleek dat uiteindelijk niet zoveel uit te maken voor een aanvaardbaardere inkoopprijs.

In Lille lijken de broers De Ronquier zijn voorkeur te hebben genoten : zij fungeerden voor Bethunes aankopen in diverse stoffen in Frankrijk als tegenhangers van Giles of diens opvolger, doch verre van het predominante belang van de Londense factor te evenaren. Ze verkochten hun stoffen aan forfaitprijzen, wat vanuit winstoogpunt niet direct de beste optie vormde. Desalniettemin leek Bethune hun bemiddeling dus toch op prijs te stellen, wellicht omdat hij met hen een vertrouwensrelatie had opgebouwd, gezien zij bij hem in ruil linnen aankochten. Dit neemt evenwel niet weg dat de gezamenlijke Picardische leveranciers, die nagenoeg enkel pluches leverden, hem voor de helft méér stukken bezorgden dan de De Ronquiers.

In de Zuidelijke Nederlanden (tabel 8) werkte hij méér met fabrikanten om zich te bevoorraden : dat was het geval zowel in Antwerpen, waar hij inkocht bij diemitten- en (half-) zijdefabrikanten, als in Brussel, waar eveneens veel glacéstoffen werden geproduceerd. De lakens die hij uit Henegouwen van "fabrikant" Coche introk waren niemen-

dalletjes voor privé-doeleinden waar weinig aan gelegen was. Maar ook de lakens uit de Vesderstreek kwamen bijna integraal uit "fabrieken" waarmee hij rechtstreeks onderhandelde, al leverden zij die stoffen vaak via hun commissionarissen in Gent of Brussel. Sommigen onder hen leverden reeds stoffen uit kleine pre-industriële manufactures, maar de meesten werkten volgens het "*putting-out*" alias "*Verlagsysteem*"<sup>420</sup>. Hoe dan ook lag bij hen het accent op produceren.

De keuze om in deze gevallen wél aan de bron te kopen, mag wellicht worden gelinkt aan het feit dat de aanvoer ervan minder om het lijf had. Dat verhoogde gevoelig de controle op de gang van zaken, want stoffen die niet bevielen konden zonder onoverkomelijke problemen naar Antwerpen, Brussel of Gent worden teruggestuurd. Bovendien speelde korter bij huis de noodzaak om de aankopen te centraliseren een stuk minder, vermits de kans dat Bethune de leverancier persoonlijk kende een stuk groter was. Nogal wat van die fabrikanten hadden reizigers in dienst om hun waren overal in het land aan te prijzen en zij werkten als bemiddelaars het groeien van vertrouwensbanden in de hand.

In Brugge had Van Dale reeds geregeld fustenen gekocht, die Bethune verving door bazijnen. Maar de respectievelijke leveranciers daarvan, Bouttens en L.De Ronquier, waren géén feitelijke fabrikanten. Hooguit gaven zij wel eens opdracht aan wevers om bepaalde stoffen te produceren volgens het "*Kaufprincipe*"<sup>421</sup>. Van Dale noemde hen "koopman" waarmee hij ze als zijn gelijken beschouwde. Door de bank zochten zij stoffen uit en leverden ze tegen een vaste prijs, zoals trouwens de meeste andere leveranciers in Brugge, Gent, Antwerpen of Brussel dat ook deden. Bij géén enkele onder hen kocht hij constant grote hoeveelheden, met uitzondering van de Gentse weduwe Moeraert en J.Bte Blommaert in mindere mate. Dat had echter slechts te maken met het feit dat zij een lakenwinkel hadden waarin zij Limburgse lakens als commissionarissen voor de fabrikanten in depot hielden, via dewelke Bethune zich - eventueel ná overleg met de fabrikanten zelf - kon bevoorraden. Ook in het Prinsbisdom Luik kocht hij - op één uitprobeerseel van een twintigtal stukken na - niet bij producenten. Hij werkte er het liefst met de weduwe Waonry, die serges uitkoos op de markten en desnoods liet maken om ze te leveren tegen provisie. Zij vervulde eigenlijk de rol van Giles, maar dan op een kleinere schaal.

---

<sup>420</sup> Verlag betekent dat een handelaar werktuigen en grondstoffen ter beschikking stelt van thuiswerkers om voor hem stoffen te weven. Zie: hoofdstuk 4.2 : sociaal-economische toestand in de 18e eeuw.

<sup>421</sup> Het Kaufsysteem hield in dat een handelaar opdracht gaf aan een meester om in zijn atelier stoffen te weven, waarbij hij al dan niet de grondstoffen leverde, die hij wel of niet verder afwerkte en die hij ook verkocht. Zie hoofdstuk 4. 2 : sociaal-economische situatie in de 18e eeuw.

Veuve Waonry was slechts één van zijn vrouwelijke leveranciers, want hij had meerdere weduwen onder zijn binnenlandse correspondenten (cfr. bijlage 2.1.4.). Zowel in Liège (Waonry), Hodimont (Lieutenant), Brussel (Blanchart, Clair le Comte), Antwerpen (Pick), Gent (Moeraert, Morel), als Brugge (Van Walleghem), zetten deze dames bij het overlijden van hun echtgenoot de zaak verder. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat het meestal om vrouwen ging, die tijdens hun echtelijk leven reeds een textielboetiek hadden gerund. Daar verhandelden ze, in het klein en/of in het groot, de stoffen die hun echtgenoot aankocht of, hetzij in een eigen atelier hetzij via het Verlag- of Kaufprincipe, liet vervaardigen. Na het overlijden van hun man waren ze daardoor vaak onderlegd genoeg in de materie én beschikten ze ook over voldoende kapitaal om zelfstandig verder te kunnen werken. Daarmee hadden ze trouwens "in de regel een voorsprong op ongehuwde dames", die zich bij gebrek aan middelen slechts konden vestigen als ondernemer in de branche van goedkopere stoffen op basis van katoen of linnen (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 25-28).

In een aantal gevallen lieten ze zich daarin wel bijstaan : weduwe Pick door haar dochter (-die trouwens de zaak stopzette bij het overlijden van haar moeder-), weduwe Van Walleghem door haar neef. En de klassevolle Barbe de Potter vond na de vroegtijdige dood van haar man Edmond Morel in Gent vrij snel een nieuwe echtgenoot met kennis van zaken in de sector, wat uiteraard ook een oplossing bood. We zien verder dat bij een aantal fabrikanten, zoals Van Cotthem in Brussel of Coche in Mons, het van meet af aan de dochters waren die de administratie van de verkoop regelden. Zodoende vonden we 11 vrouwen onder de 54 binnenlandse leveranciers die de zaak runden en 2 vrouwen die de mannelijke chef bijstonden. Het beroep van "koopvrouw" of "*marchande*" was in de Zuidelijke Nederlanden dus allerm minst ongewoon.

Dit blijkt ook uit onderzoek dat daarrond is gebeurd. L. van Aert onderzocht met enkele collega's welk aandeel vrouwelijke handelaars hadden in Antwerpen, Den Bosch, Leiden en Zwolle in de periode 1650-1800 en constateerde dat het percentage vrouwen hoger lag waar de markt voor textiel groter was. Vooral in steden met grote aantallen winkels waarin "nieuwe" stoffen werden verkocht, waren vrouwen méér actief in het verhandelen ervan als zelfstandige ondernemers. In Antwerpen werden aldus in de 18e eeuw zo'n 28 à 31 % van de stoffenhandels door vrouwen gerund. Vrouwen hielden zich trouwens niet alleen bezig met de verkoop van textiel, want een even groot aantal vrouwen verhandelde er voedsel, drank of genotsmiddelen (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 :12, 14, 17, 26-27).

Het verschil met Bethunes buitenlandse leveranciers was groot, want er bevonden zich nauwelijks of géén vrouwen onder de Franse en Engelse correspondenten. Voor Frankrijk (- 2 vrouwen op 28 -) lijkt dit mij grotendeels te wijten aan toeval : toen Nicolas Hurtaut stierf, bijvoorbeeld, had hij slechts volwassen zonen die de zaken konden ver-

der zetten. Bij de Franse leveranciers zaten ook een aantal fabrikanten : een kapitaalopslorpend beroep dat traditioneel veeleer in mannenhanden bleef. In de kleine en middelgrote linnen- en stoffenhandel daarentegen waren, zoals we zullen zien in hoofdstuk 12.1.2. én in deel 4 van deze studie, in Frankrijk vrij veel vrouwen actief. Een recente studie over de maritieme handel in Nantes tijdens de periode 1660-1740 toonde aan dat vrouwen alvast in deze stad erg bedrijvig waren in het economisch leven en dit in alle sectoren : zowel in binnen- als buitenlandse handel en zowel over land als over zee. Daar waren niet alleen gehuwde vrouwen bij, maar ook alleenstaanden en weduwen. Deze laatsten waren er zelfs verplicht de handel van hun overleden man verder te zetten, om zo het economisch kapitaal te vrijwaren voor hun kinderen tot ze meerderjarig werden (DUFOURNAUD & MICHON, 2006). Daarmee spoorde Frankrijk in vergelijkbare bedding met de meeste Duitse deelstaten, waar gehuwde vrouwen, alleenstaanden of weduwen commerciële rechten hadden die hen toelieten handel te drijven zonder patronage van een mannelijke voogd. In de tweede helft van de 18e eeuw werden in nagenoeg alle staten 10 % of méér van de ondernemingen, zelfs de grote, door vrouwen geleid (BEACHY, 2001 : 312, 315).

In Engeland (- 2 vrouwen op 17 en dan nog tijdelijk -) speelde echter een ánder fenomeen een rol. Met uitzondering van de regio Norfolk, was de financiering en de controle van de textielproductie er immers grotendeels in handen van kapitalistische lakennegotianten (PRIESTLEY, 1985 : 187-188 en DE VRIES, 1976 : 105-106). Dergelijk grootschalig ondernemerschap lieten gebeurlijke weduwen liever varen, tenzij er een bijna volwassen zoon in de pijplijn zat (Scott in Shrewsbury) of een assistent bereid werd gevonden om zich met de weduwe te associëren (Browne – Corbett in Shrewsbury). Toen Oliver Peard kinderloos stierf, liet zijn zus dan ook meteen diens nochtans bloeiende zaak over aan twee neven. Dit gezegd zijnde is inmiddels gebleken dat alvast in Noord-Engeland, meer bepaald Manchester, Sheffield en Leeds, in de periode 1760-1830 vrouwen zeker niet uitgesloten waren van het zakenleven. Hoewel ze de wetgeving tegen zich hadden, draaiden ze volop mee en speelden ze zelfs vaak een cruciale rol in familiebedrijven (BARKER, 2006). Maar in Londen waren vrouwenbedrijfjes tot ver in de 19e eeuw nog steeds in de minderheid. Vrouwen waren er hooguit actief in de kleinhandel, vooral in textiel, en als ze al een zelfstandig bedrijf hadden, dan waren ze doorgaans kleiner dan die van mannen (KAY, 2009).

In Nederland had Bethune nauwelijks contacten. We zullen verder zien dat Mevrouw Heylighers in Maastricht zowat zijn enige klante van betekenis was op het vlak van linnen, maar zij verkocht dus ook andere stoffen. Daarmee was ze één van de vrouwelijke ondernemers in de Verenigde Provinciën tijdens de vroegmoderne tijden die D. van den Heuvel bestudeerde. Zij constateerde in het algemeen een lagere participatiegraad van vrouwen in de internationale handel (maximaal 25 %) dan in de detailhandel (10 à 60 %). De grootste aantallen vond zij terug op de markten (75 à 100 %) (VAN DEN HEUVEL, 2007

: 268). De schaalgrootte van het bedrijf en dus a fortiori van het betrokken vermogen was met andere woorden bepalend (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 25-26), waarmee de situatie in de Noordelijke Nederlanden parallel liep met wat wij constateerden in dit hoofdstuk.

De analyse, uitgewerkt in dit hoofdstuk, zegt veel over Bethune als "ondernemer". We leren hem in zijn hoedanigheid van lakenhandelaar kennen als een gewiekst negotiant, die met kennis van zaken uitkiende waar en bij wie hij moest zijn om het best gediend te raken. En ook al nam hij de vraag van zijn klanten ernstig als leidraad, stoffen kopen deed hij a priori winst-bewust. Hij speelde het spel fair, maar keihard, en zette vooral zijn Franse leveranciers het mes op de keel. Niet zozeer vanuit een streven naar een zo hoog mogelijke winst, maar veeleer om de handelstransactie voldoende lucratief te houden, zodat ze het handeldrijven in die stoffen zou blijven verantwoorden. Liggend geld, omgezet in obligaties, diende zo'n 3,4 à 4 % per jaar op te brengen (WILLEMS, 2009 : 109) : daar was iedereen het over eens. Dus moest een handelaar om zijn moeite gecompenseerd te zien daar iets méér aan overhouden. Hij nam immers risico's door stoffen in te voeren en een stock op te bouwen, in tegenstelling tot een commissionaris die doorgaans werkte tegen een provisie van 2 à 3 %.

De zoektocht naar de juiste prijs-kwaliteit kwam in het derde kwart van de 18e eeuw ernstig in het gedrang door de algehele duurte van de stoffen, want die haalde de winstmarges onderuit. Deze gang van zaken speelde zich immers af in een moordend concurrentieel klimaat, waarin producenten zowel als handelaars niet terugschrokken voor braderen om in hun bedrijvigheid het hoofd boven water te houden. In Engeland kregen bijvoorbeeld de fabrikanten van Devonshire af te rekenen met de succesvolle opgang van Norfolk en Yorkshire en we zagen hoe Bethune zowel uit Shrewsbury, Norfolk als Londen geregeld een aanbod van diensten kreeg vanwege concurrenten van zijn vaste leveranciers.

In Frankrijk ging nagenoeg elke productieregio gebukt onder de concurrentie van de Engelse wollen stoffen, met het gevolg dat er een interne Franse strijd op gang was gekomen tussen de diverse textielcentra onderling en zelfs binnen de regio's zelf. Zo verzilde Amiens in een zware crisis in de jaren 1760, ging Reims er met 25 % op achteruit en zagen ook Rouen en Lille hun laken- en sergesector quasi tenonder gaan, terwijl Sedan eerder opbloeiende met belangrijke manufacturen en Tourcoing / Roubaix de fakkel van Lille overnam. Negotianten in Amiens vochten voor de verkoop van elk stuk panne en in het nochtans tamelijk florerende Elbeuf ging Godet, als één van de belangrijkste fabrikanten, overkop.

Ook in Vlaanderen en Brabant bleef stilaan niet veel meer over van de traditionele textielnijverheden. Gent ving de teloorgang op met linnen en halflinnen fabricaten en ook Brugge zette in op linnen nadat haar saaien de wedstrijd met Engeland hadden verloren

en ook de fusteinensector géén blijver was gebleken. In Antwerpen, waar de wollen stoffen ook ter ziele gingen, kende de zijdesector nog een lichte heropleving na 1750, maar werd er voortaan vooral ingezet op gemengde stoffen, vooral die met katoen in verwerkt. Brussel zag haar met zijde gemengde stoffjes achteruitgaan en schakelde stilaan ook over op katoenen mengstoffen, al was de lokale concurrentieslag er iets minder groot. Verviers en de Limburgse Vesderregio waren zo succesvol gebleken in hun strijd tegen Leiden, dat zij mede de teloorgang van de lakennijverheid in Vlaanderen en Brabant, en zelfs die van het eigen Prinsbissschoppelijke Luik hadden bewerkstelligd. Maar tegelijk waren er zoveel fabriekjes in die regio dat ze zich gedwongen zagen hun "*marchands coureurs*" overal in de Zuidelijke Nederlanden op pad te sturen. In hun onderlinge competitie zorgden zij daar binnen de kortste keren voor een heuse prijzenslag.

Zodoende moest Bethune zijn leveranciers wel onder druk zetten : Deleclocque kreeg te horen dat er in de omgeving van Amiens of in Beauvais goedkopere bergopsoms te vinden waren; Louis Mimerel, Charles Miné, Eloy Quignon in Amiens, Renier Sottiaux in Brussel en de weduwe Waonry in Luik dat hun confraters even goede stoffen aanboden tegen lagere prijzen <sup>422</sup>. Door de dure aankooprijzen, zo liet hij weten aan L. Mimerel, Amiens, moest hij zijn verkooprijzen optrekken, waardoor hij klanten verloor. Zo dwong Mimerel hem eigenlijk om elders te kopen <sup>423</sup>. O. Peard, Tiverton kreeg het verwijt dat hij, ondanks de lage winst die Bethune zelf nam, toch geconfronteerd werd met collega's die goedkoper konden verkopen dan hij <sup>424</sup>. En Wade, Leeds mocht gerust bij andere fabrikanten dan opgegeven karsaaien aankopen, zolang hij er maar goedkopere kon vinden <sup>425</sup>. Want door al dat gebradeer werden er in Kortrijk stoffen verkocht aan goedkopere prijzen dan Bethune ze zelf kon inkopen, zodat er niets meer op te verdienen viel <sup>426</sup>.

De concurrentiedruk stak reeds de kop op in de 16e eeuw, maar was lange tijd niet echt problematisch (BRULEZ, 1959 : 240, 392). De druk was vooral toegenomen op alle fronten sinds de consumptierevolutie haar intrede had gedaan. De koopkracht van de doorsneebevolking was er tussen 1650 en 1750 op vooruitgegaan (VAN DER WOUDE, 2000 : 91), en hand in hand met een overal in West Europa snel groeiende bevolking (RILEY, 1999 : 233), zorgde dit voor een snel toenemende vraag naar allerlei verbruiksgoederen, waaronder modieuze kledij (MUSGRAVE, 1999 : 61-62). Door de grotere vraag groeide het aanbod, zowel op productieniveau als op distributieniveau. Om deze tendenzen op te

---

<sup>422</sup> Deleclocque, Bouillon - Mimerel, Miné, E. Quignon, allen in Amiens - R. Sottiaux, Brussel - Waonry, Liège : allen in UC.33.2 - Mimerel, Amiens in UC.33.3.

<sup>423</sup> L. Mimerel, Amiens dd. 31.3.1756 (UC.33.2) en 23.4.1756 (UC.33.3).

<sup>424</sup> O. Peard, Tiverton dd. 17.6.1758 in UC.33.2.

<sup>425</sup> Wade, Leeds, dd. 9.5.1760 (UC.33.2).

<sup>426</sup> vb. Quignon E., Amiens, 25.6.1757, 29.7.1758 en 6.5.1762 (UC.33.3), e.a...

vangen breidde het winkelwezen volop uit, zowel in de stad als in de dorpen. En terwijl jaarmarkten stilaan hun aantrekkingskracht verloren en de reizende handel erop achteruitging, floreerde nu meer en meer de gevestigde groothandel en groeide de commissiehandel zienderogen (MICHIELSEN, 1938 : 97-98, 112). Zodoende zag de textielsector, als één van de pijlers waarop beide tendenzen zich entten, het aanbod van stoffen méér dan proportioneel stijgen. L. van Aert toonde aan dat het aantal textielverkopers in Antwerpen in de 18e eeuw sterk groeide : was er omstreeks 1700 één verkoper per 107 inwoners, dan was dat in 1755 geslonken tot één op 90 inwoners om te eindigen in 1788 met één op 65 inwoners (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 11).

Maar de versnelde opkomst van de vaste winkel in de detailhandel zorgde nog lang niet tot de teloorgang van de traditionele leurhandel of andere ambulante markten. Zo *"bleven verschillende commerciële circuits naast elkaar bestaan tot diep in de 19e eeuw. Ze waren complementair of botsten met elkaar in hun strijd om de klant"* (VAN DAMME, 2007/2 : 63). Die klanten zagen echter sinds 1750 hun koopkracht snel afnemen (VAN DER WOUDE, 2000 : 91). Gekoppeld aan hun gestegen modebewustzijn en consumptiezucht, gingen zij in toenemende mate op zoek naar minder duurzame, modieuze, maar betaalbare producten. En in die zoektocht kochten zij hun stoffen voortaan bij die handelaars die hen, bij vergelijking onderling, het best én voordeligst konden bedienen (BLONDÉ & GREEFS, 2001 : 209, 223).

Bethune probeerde die concurrentie niet alleen op te vangen door zijn leveranciers permanent onder druk te zetten, maar paste zijn assortiment aan zodra hij van een bepaalde stof vond dat *"je ne puis y trouver mon compte"* <sup>427</sup>. Door de enorme hoeveelheid stoffen die inmiddels ter beschikking stond, kon hij immers makkelijk als *"connoisseur"* zijn klanten adviseren in de richting van alternatieven die hem nog wat opbrachten. Zo verving hij de fustijnen van Bouttens door bazijnen van L. De Ronquier, om enkele jaren nadien opnieuw over te schakelen op fustijnen van de weduwe Van Wallegghem, en tenslotte definitief te kiezen voor Antwerpse diemitten <sup>428</sup>.

En dan nog bleef de slinkende winstmarge een kommer van elke dag, die door de noodzaak de aankopen van de meeste stoffen in handen te moeten geven van derden stilaan problematisch werd. De litanie aan klachten bij het grootste deel van zijn leveranciers toont aan dat het uitbesteden van de inkoopkeuze voor zoveel winstderving begon te zorgen, dat hij er langzaam maar zeker van overtuigd geraakte dat *on n'est jamais mieux servi que par soi-même*. Door het ontbreken van uitgaande correspondentie naar de lakenleveranciers in de jaren 1760, hoorden we het hem nergens met zoveel woorden zeggen,

---

<sup>427</sup> Wade, Leeds, dd. 9.5.1760 ivm de karsaaien die zij verkochten (UC.33.2).

<sup>428</sup> Bouttens, Brugge - De Ronquier, Brugge - Van Wallegghem, Brugge - De Visser Vve & zoon, A'pen.



maar zijn commentaren in de jaren daarvoor tonen overduidelijk waar voor hem het paard gebonden lag. Van zodra de linnenhandel voldoende sterk op de benen stond, werd het afstoten van de te moeilijk geworden laken- en gemengde stoffenhandel een evidente oplossing. Het sop was kennelijk uiteindelijk in zijn ogen de kool niet meer waard.

Dat dit bovendien een wijze beslissing was, zal al snel blijken, vermits de weduwe van J. Van den Berghe, die in maart 1768 de wollegoederenhandel van Bethune overnam, in 1782 totaal berooid de boeken moest neerleggen. Ze waren er niet eens in geslaagd de overnamesom die ze hadden overeengekomen volledig af te betalen.



## Hoofdstuk 10

### Maar soms moeilijk aan te raken

Waar Bethune de controle helemaal uit handen moest geven, was op het vlak van het transport. We lezen voortdurend in de uitgaande brieven dat de kostprijs van het vervoer of het verschepen van de stoffen vaak irriteerde omdat die (te) hoog werd bevonden. Hoe meer immers de onkosten opliepen, hoe meer de verkoopprijs aandikte en aan concurrentiekracht verloor. Daarom willen we in dit hoofdstuk nagaan wat er allemaal kwam kijken bij het intrekken van stoffen en wat dat allemaal precies kostte. Aansluitend stellen we ons de vraag of de perikelen daarrond impact konden hebben op zijn beslissing om het invoeren van buitenlandse lakens stop te zetten.

Bethune kreeg in zijn wollegoederenhandel te maken met twee vormen van transport : vervoer over land en vervoer over het Kanaal. Omdat we uitgebreid ingaan op de vervoersproblematiek over land in deel 4 van deze verhandeling, willen we ons hier beperken tot de essentie. De summiere gegevens waarover we in dat verband beschikken met betrekking tot de Engelse lakenhandel, hebben we reeds grotendeels opgenomen in de profielsbeschrijving van de diverse leveranciers. En de situatie in Frankrijk komt slechts heel sporadisch in de correspondentie ter sprake. Daarom verdient vooral het vervoer vanuit Brabant, Limburg en het Luikse een extra woordje uitleg. De toestand van het wegennet in het hertogdom Brabant en de verbeteringen die eraan werden aangebracht tijdens de 18e eeuw, werden reeds onderzocht door VAN UYTVEN (1995), BLONDÉ (1999) en in mindere mate DE PEUTER (1999), maar géén van hen stond stil bij de kostprijs voor het in- of vervoeren van een stuk stof. Beschikken wij over voldoende gegevens om dat uit te zoeken ?

Het vervoer per schip over het Kanaal krijgt een ruimer forum, want uiteraard was het de invoer van de Engelse stoffen die ten huize Bethune voor de meeste rompslomp zorgde én ook het meest aantikte. We willen dit des te meer doen omdat er blijkbaar weinig of niets bekend is over textieltransport over het Kanaal tijdens de 18e eeuw, terwijl nochtans de handel in stoffen met dat land op dat moment aanzienlijk was. DEVOS

(1970) bekeek indertijd voor haar licentiaatsverhandeling wel de havenbewegingen in Oostende en PARMENTIER (2001) voor zijn doctoraatsverhandeling de Oostendse maritieme handel, maar beiden deden dit vanuit een macro-economische belangstelling. En zowel TIMMERMAN (2000) als DEMEULENAERE (1998) wijdden hun thesis aan de Brugse haveninfrastructuur, eveneens zonder zich te bekommeren over de feitelijke gang van zaken bij het verschepen van specifieke vracht. De handelscorrespondentie Bethune laat toe de lacune in die kennis aan te vullen.

De zorg voor maritiem transport en import vanuit overzeese gebieden vereiste ook reeds in die tijd een specifieke aanpak, die beroepshalve werd waargenomen door mensen die daar de geëigende knepen van kenden. Daarom richten we de focus hier op de relatie met C.L. Reinaex, Bethunes factor in Brugge, aan de hand van wiens brieven we een hele reeks bijzonderheden over de invoer van wollen stoffen, de kostprijs daarvan en de rechten die erop moesten worden betaald kunnen meegeven. Vermits we op dit vlak - op de analyse na van het bedrijf van Pedro Benedicto Dux, een Brusselse textielhandelaar op het einde van de 17e, begin 18e eeuw (DE PEUTER, 1973) - nauwelijks of géén vergelijkingsmateriaal vonden, doen we dit evenwel ook informatief.

## 10.1 Het transport over land

Wanneer Bethune stoffen bestelde, weze dit nu in Engeland, Frankrijk of in eigen land, dan moesten die pakketten altijd voor een stuk over land worden getransporteerd. In Engeland, waar de goederen naar de dichtsbijgelegen haven dienden te geraken, kon dat in sommige gevallen worden overwogen per schip over de rivieren. Dat was bijvoorbeeld het geval in Yorkshire, waar de balen via de rivieren Aire en Ouse werden verscheept naar Hull. Maar omwille van de langere duurtijd koos men elders doorgaans voor vervoer over de weg. Het merendeel van Bethunes bestellingen vertrok trouwens via bemiddeling van factor Giles vanuit London over het Kanaal en net naar de hoofdstad toe was het wegennetwerk er in de eerste helft van de 18e eeuw sterk op vooruitgegaan. Tegen 1750 waren er niet minder dan "*thirteen main routes radiating from London extending nearly 1600 miles*" bijgekomen, wat de duurtijd voor verzendingen drastisch verminderde (DE VRIES, 1976 : 174).

We zagen in de beschrijving van de Engelse leveranciers hoe Bethune wél steeds commentaren had op de gekozen routes, ook al kende hij de situatie terplekke vaak helemaal niet. Maar maakte hij zijn wensen aldus kenbaar, uiteindelijk was het de leverancier die op het moment van verzending moest beslissen of hij die wensen kon inwilligen of niet. Zo verscheepten de negotianten in Devonshire vaak de balen via kustvaart naar

Londen, maar verkozen ze in onrustige tijden liever het veiliger transport over land. En in Yorkshire gingen de stoffen normaliter richting Hull, van waaruit ze per kustvaart naar Londen werden verscheept.

In Frankrijk kende Bethune de situatie heel wat beter en moesten alle stoffen in Lille worden bezorgd. Daar liet hij ze gewoonlijk ophalen <sup>1</sup> : vermoedelijk door zijn vaste voerman Van Haesbrouck die ze naar Kortrijk overbracht. Sowieso dienden die Franse wolgoederen géén enorme afstanden te overbruggen, vermits ze niet van verder dan Reims of Sedan in de Champagnestreek of uit de omgeving van Rouen moesten worden aangevoerd. Zodoende leverde het transport op zich weinig problemen op. Enkel vanuit een regio, die onder een speciaal douanestatuut resorteerde, kon overlands transport weleens voor moeilijkheden zorgen. Het geval van de bergopsoms van Delecloque uit Bouillon, zoals hoger beschreven, illustreert die problematiek ten gronde.

Over de gang van zaken in Lille hebben we weinig informatie, maar kennelijk was er voor Bethune voordeel aan verbonden om Lille als draaischijf te gebruiken. In deel 4 zullen we zien hoe de douanetarieven in Lille als "*Pays Conquis*" voor interessante mogelijkheden voor de uitvoer van zijn linnen konden zorgen, en dat zal wellicht in omgekeerde richting voor Franse stoffen evenzeer het geval zijn geweest. Want er moesten "grote rechten" worden betaald op hun lakens, schreef Bethune aan Poupart & cie, Sedan <sup>2</sup>. En dus kregen Franse leveranciers meestal de opdracht de goederen te versturen naar Lille, mét een acquit op Kortrijk <sup>3</sup>. Dit systeem van verzending in transit bevatte namelijk kansen "om rechten te vermijden" <sup>4</sup>, waarvan buitenstaanders niet altijd op de hoogte leken. We zien immers dat L. Mimerel uit Amiens, nadat Bethune hem had laten weten dat er "veel moeilijkheden waren met de declaraties in het bureau van Menen" en hij daarom beter af was wanneer de stoffen werden gedeclareerd op Lille, verzending van pluche via Lille een slecht idee vond, vermits de rechten erop duurder waren dan via de Zuid-Nederlandse bureaus van Menen, Ieper of Tournai <sup>5</sup>. Dat de om zijn winst bezorgde Bethune in die omstandigheid toch aangifte op Lille verkoos, lijkt alvast de hypothese te bewijzen dat hij via die weg middelen kende om de invoerrechten zo laag mogelijk te houden.

Het vervoer binnen de Zuidelijke Nederlanden kon gebeuren met vrachtwagens of per binnenschip. Cornet, bijvoorbeeld, Bethunes Antwerpse verver, had aanvankelijk de

---

<sup>1</sup> vb. Faligan l'ainé, Lille, dd. 22.7.1757 (UC.33.3).

<sup>2</sup> Poupart J.A & cie, Sedan, dd. 22.1.1757 in UC.33.2.

<sup>3</sup> vb. Anquetin, Rouen dd. 19.10.1760 - Godet, Elbeuf, dd. 21.9.1757 - Poupart, Sedan, dd. 30.11.1756 & 27.7.1758 (alle in UC.33.2) - e.a....

<sup>4</sup> Renault, Beauvais, dd. 24.10.1758 (UC.33.2).

<sup>5</sup> Mimerel L., Amiens, dd. 3.2.1755 (UC.33.2) en dd. 5.2.1755 (IC.340.1.13).

gewoonte de balen Luikse voersaaien van Waonry te verschepen naar Lokeren, waar ze door voerman D'Hooghe werden opgevangen voor verder transport naar Gent. Wanneer er een direct schip was voor Gent, maakte hij daar gebruik van, want dat was goedkoper, al duurde het een dag of twee-drie langer <sup>6</sup>. Maar voor kleine pakjes stoffen werd zelden beroep gedaan op schippers omdat dit gezien hun gering gewicht feitelijk niet nodig was en de dienstregeling op die trajecten ook minder frequent geregeld was. De korte afstanden tussen Antwerpen, Gent, Brussel en hun aansluitende etappes naar centrum-steden in Limburg, het Prinsbisdom Luik, Henegouwen of West-Vlaanderen maakten het immers mogelijk dagelijks één of meerdere ritten in te leggen, zodat die optie veelal de voorkeur genoot. Zelfs Cornet begon mettertijd méér en méér de serges over de weg naar Gent te sturen, want dat bleek uiteindelijk zelfs goedkoper dan via Lokeren <sup>7</sup>.

We zien dat in Kortrijk de broers Van Haesbrouck de lijnen naar Brugge, Lille en Tournai bedienden en dat de broers Delplancq zich bekommerden om het vervoer tussen Ath en Mons. Tussen Brugge en Kortrijk was ook één van de wagens van Mathon een optie. Het traject van Hodimont / Liège naar Gent was in handen van ene Delvenne en Cuypers was de man op de lijn van van Brussel over Aalst naar Gent. In geval van nood kon men ook terugvallen op de diligence, maar dat was altijd een stuk duurder <sup>8</sup>. Vanuit Gent reden meerdere voermannen naar Kortrijk, maar Bethune werkte er het liefst met Jacobus Vandeveldde als bemiddelaar <sup>9</sup>. Of deze man zelf handelaar was, is mij niet bekend. Feit is dat hij als factor zowat alle verzendingen regelde van stoffen die hij vanuit Antwerpen binnenkreeg in het Gentse Pakhuis, bestemd voor Bethune of desgevallend diens vrienden.

Meestal waren dat, in het laatste geval, pakjes met zijdestoffen, waarvan de meeste moesten worden doorgestuurd naar Bossaert, en op het einde van de jaren 1760 naar Timmermans, twee handelaars - verwanten van Bethune, gevestigd in Ieper. Deze zijden stoffen kwamen dan in de regel van de gebroeders Beeckmans, zijdehandelaars in Antwerpen, behalve één pakje in september 1756 dat verstuurd was door een andere zijdefabrikant in de Scheldestad, nl. Boghe. Doorgaans had Vandeveldde de vrachtkosten betaald voor het traject Antwerpen – Gent, dat varieerde van 1.3 tot 1.6 Fl naargelang het gewicht van de pakjes. Daarom vroeg hij in zijn verzendingsnota om dit "*verschoot*" terug te betalen aan de voerman Gent – Kortrijk, die Marlier, Mathon of Martelaere kon zijn, samen met de kostprijs van het door hén afgelegde traject, al dan niet verhoogd met een kleine vergoeding voor zijn "*devoir*".

---

<sup>6</sup> Cornet M.G., Antwerpen, dd. 8.6.1757 (IC.340.2.7).

<sup>7</sup> Cornet M.G., Antwerpen, dd. 2.3.1766 (IC.341.2.1).

<sup>8</sup> Sottiaux, Brussel, dd. 9.4.1754 in IC.340.4.10.

<sup>9</sup> Vandeveldde J. – Gent : I.C. 340.5.24 en 341.6.12 – U.C. 33.2 dd 13.4.1757.

Ik vermeld de man zo uitdrukkelijk omdat hij de Gentse bemiddelaar was naar wie M.G. Cornet alle geverfde Luikse saaïen, serges en perpetuanen doorstuurde. Dat waren er heel wat maar het verliep blijkbaar allemaal erg gesmeerd, want er werd géén correspondentie over gevoerd. Enkel wanneer Vandeveldde ongeverfde goederen binnenkreeg, rechtstreeks uit Wallonië, kroop hij wel eens in de pen. Zo stuurde hij in maart 1757 vijftien lakens 8/4 door, afkomstig van Lieutenant uit Hodimont, waarvoor hij een vrachtprijs van 2.11 Fl aanrekende voor de route Antwerpen – Gent, dus ongeveer 3.4 stuivers per stuk. Deze waren Bethune franco tot Gent beloofd, waardoor die laatste dat wenste rechtgezet te zien. In eenzelfde context meldde Vandeveldde een jaar later zelf dat hij een nieuwe zending saaïen, dit keer van Delvaux, had doorgestuurd met Marlier, maar de kosten tot Gent op rekening van Delvaux had genoteerd <sup>10</sup>. Dankzij één bericht van een zending op 10 maart 1766 weten we dat ook Halleux gebruik maakte van de diensten van Vandeveldde. Lieutenant daarentegen week daar bij gelegenheid vanaf, getuige een bericht van een andere Gentse commissaris J. Bte De Moerloose, die in oktober 1762 een pakje met twee lakens LL voor Bethune binnenkreeg <sup>11</sup>.

Wat de vervoerkosten over land binnen de Zuidelijke Nederlanden betreft, vinden we in de facturen weinig concreets. We beschikken niet over lijsten met transporttarieven van punt A naar punt B voor wat het vervoer van lakens betreft. Bovendien werd bij korte afstanden zoals Brugge-Kortrijk of Gent-Kortrijk, Bethune verondersteld de vrachtprijs bij ontvangst van de goederen aan de voerman te betalen, zodat die kost niet op de facturen van de stoffenleverancier verschijnt. Sporadisch stuurde Bethune een Engelse perpetuaan of een droget naar Antwerpen om er te worden geverfd. M.G. Cornet schoot dan de vervoerkost voor à rato van 6 stuivers voor een perpetuaan tussen Antwerpen en Gent of 4.10 stuivers voor een droget op datzelfde traject.

Wanneer de stukken in etappes werden verstuurd, weten we soms iets meer. Zo werd er 7 à 8 stuivers gerekend voor een smalle of brede perpetuaan tussen Antwerpen en Kortrijk via Lokeren en Gent. Het stukje Antwerpen-Lokeren kostte 2 stuivers per stuk, maar daar kwamen dan wel nog tollën bij in Rupelmonde en Antwerpen voor een gezamenlijk bedrag van 1.10 stuivers per stuk <sup>12</sup>. Voor een laken 8/4 uit de Vesderstreek rekende Vandeveldde op de route Antwerpen-Gent zoals zopas gezegd 3.4 stuivers per stuk. En de glacés die R. Sottiaux uit Brussel <sup>13</sup> met een Aalsterse voerman naar Gent zond kostten 2 à 3.6 stuivers, doorgaans 2.6 stuivers per stuk. Maar vermits we niet weten wat het dan

---

<sup>10</sup> Vandeveldde : I.C. 340.5.24 dd 19.3.1758.

<sup>11</sup> De Moerloose J.Bte – Gent : I.C. 341.5.44.

<sup>12</sup> Cornet, Antwerpen, facturen van 10.12.1755 (I.C. 340.2.7.), 20.3.1762 en 30.4.1762 (IC.341.2.1).

<sup>13</sup> cfr. facturen van de jaren 1754, 1755 en 1758 in IC.340.4.10.

verder kostte tot Kortrijk, maakt dit ons met betrekking tot de inschatting van een globale vervoerkost niet veel wijzer.

We hebben geprobeerd uit te zoeken wat het kostte om een serge van Weduwe Waonry vanuit Liège tot in Kortrijk te krijgen. Zij moest de stoffen meestal naar Antwerpen sturen om daar door Cornet te worden geleverd. Bij de vergelijking van een aantal van haar facturen, zoals weergegeven in bijlage 2.1.15, blijkt dat voor het vervoer naar Antwerpen aanvankelijk 10 sous van Liège op een stuk 5/4 of een half stuk 7/4 werd aangerekend. Tegen het einde van 1754 werd het tarief echter verlaagd tot 50 sous/100 pond voor zowel gewone serges 5/4 als failleserges 7/4. Het kwam toen neer op 8.4 sous voor een 5/4 en 16.8 sous voor een volledige 7/4, respectievelijk een kost van 1,36 % of 0,69 % op een stuk van gemiddelde kwaliteit. Daarbij moesten invoerrechten worden betaald op het douanekantoor van Orsmaal, zijnde een kost van 4 % op een gemiddeld stuk 5/4 en 2,28 % op een faille 7/4. Na het verven stuurde Cornet de stoffen door naar Gent, meestal via Lokeren, maar hij rekende net zoals "fabrikanten" géén transportkosten aan. Wel kleine kosten waaronder verpakking en een stadstol van 1.6 stuiver per stuk 5/4. De grootteorde van die tol voor een 7/4 is niet duidelijk, en ook het tarief voor het resterend traject van Gent naar Kortrijk kennen we niet.

Samenvattend kunnen we dus besluiten dat we, ondanks de massa facturen, over onvoldoende gegevens beschikken om definitieve uitspraken te doen over de finale transportkost van stoffen over land in de Zuidelijke Nederlanden. We zien enkel dat de onkostenpost vervoer proportioneel heel wat zwaarder doorwoog op een goedkopere stof (vb. serge 5/4) dan op een duurdere (vb. faille 7/4) en dat het transport van zo'n stuk uit Liège bij aankomst in Antwerpen reeds minstens 3 % bovenop de aankoopprijs van een 7/4 en zelfs 5 1/2 % bovenop die van een 5/4 bedroeg, weliswaar invoerrechten inbegrepen. Daar kwam de Antwerpse stadstol bij (= 0,35 % op een 5/4) en dan moesten ze nog de afstand van Antwerpen naar Kortrijk overbruggen, die minstens voor het laatste stuk vanaf Gent door Bethune moest worden gedragen. Alvast voor een simpele serge 5/4 uit Liège was transport dus allerminst goedkoop.



## 10.2 Het transport over het Kanaal

Tot 1770 correspondeerde Bethune met Charles Laurent Reinaex <sup>14</sup>, "*franc courtier*" <sup>15</sup> in Brugge die, met behulp van zijn knecht Henderyck Sanders, voor hem nagenoeg alle expedities over zee verwerkte. In zijn wolperiode ging het om de import van tientallen balen met meer dan duizend stukken per jaar, die nagenoeg alle uit Engeland werden verscheept naar de haven van Oostende. Van daaruit voeren de meeste schepen verder naar haar binnenhaven Brugge, via het Kanaal Oostende-Plassendale-Brugge, en kon dit niet, bijvoorbeeld wegens tijdelijk te laag water, dan werden de balen overgeladen op bijlanders. Sowieso werden de goederen gelost aan de Brugse Dampoort, vanwaar ze in wagens naar de Halle werden vervoerd (DECAVELE, 1976 : 84-87). Hier nam Reinaex ze onder zijn vleugels om alle papierwerk af te handelen, waarna hij de goederen ook "verklaarde".

Het was steeds de bedoeling de stoffen zo laag mogelijk te declareren : daar waren ze het over eens. Om de goederen te kunnen aangeven en er de invoerrechten op te betalen, stuurde Bethune hem de (dubbels van de) connossementen <sup>16</sup> van de leveringen die hij per schip verwachtte, samen met de facturen zodat Reinaex de waarde van de stoffen kende. Die had hij immers nodig omdat niet alle stoffen vaste tarieven betaalden per stuk en bovendien die tarieven vaak varieerden naargelang de kwaliteit of de opmaak van de stof. Eens alle administratieve verplichtingen vervuld, stuurde hij de balen door naar Kortrijk, met voerman Pieter Van Haesbrouck of met Mathon. Uiteraard controleerde hij de zendingen onmiddellijk bij ontvangst en maakte ze open wanneer nodig. Desgewenst stuurde hij een deel ervan, in opdracht van Bethune, naar verver Demey, die in geval van nood tijdens het transport beschadigde stoffen kon uitwassen en heropmaken.

Naast wollen stoffen bekommerde hij zich ook om andere goederen die Bethune uit Engeland liet overkomen : kleine artikelen die met of in de balen werden meegegeven, maar evengoed een zending thee uit Lorient, koffie uit Bordeaux, wijn uit Sète of een partij lood uit Hull <sup>17</sup>. Zilveren horloges, scharen, scheermessen of tinnen borden die hij

---

<sup>14</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 en 341.4.1 + UC 33.2.

<sup>15</sup> In Brugge mocht een goederenpakket met een waarde van méér dan 30 Fl Brabants enkel door beëdigde zelfstandige makelaars worden gedeclareerd (PRICKEN, 1965 : 80).

<sup>16</sup> Bij elke verzending diende een connossement in drievoud opgemaakt. Eén hiervan stuurde de verzender-lastgever naar de bestemming, die het op zijn beurt bezorgde aan zijn expediteur-invoerder, omdat het in de regel moest worden voorgelegd bij aankomst van het schip om de goederen te kunnen lossen. Het was bovendien aanbevelenswaardig dat de vrachtbrief apart werd verstuurd, gezien het bij schipbreuk of verlies bewees dat de waren in kwestie zich effectief aan boord bevonden ( EVERAERT, 1973 : 79-80).

<sup>17</sup> Deze neventraffieken en speculaties van Bethune komen aan bod in deel IV van deze verhandeling.

liet kopen door Giles in London, werden netjes aangegeven, maar twee paar zijden kousen, verstoppt in de "*ferdelure*", haalde Reinaex ongezien uit een baal stoffen en smokkelde ze ongedeclareerd in handen van de voerman naar Kortrijk <sup>18</sup>.

Hoewel de man erg gedetailleerde brieven schreef, vol interessante informatie over het 18<sup>e</sup> eeuwse expeditiebedrijf, zijn vooral de "onkosten"-nota's interessant, omdat ze ons zicht geven op de diverse posten die bij verzending over zee te regelen vielen en op de uiteenlopende tarieven die toen golden voor Engelse wollen stoffen. Zoals te zien op figuur 37, verrekenende hij achtereenvolgens 1./ de verschepingskosten, met daarin de vrachtprijs, de primage en de kosten van het lossen in Brugge, 2./ de invoerrechten, inclusief passagetol, koningstol, de feitelijke invoerrechten en een post "convooi en lastgeld", 3./ allerhande kleinere kosten zoals een zegelrecht en 4./ zijn forfaitair commissieloon van 3 Fl ct Brabants per baal. Voor goed begrip zullen we de posten één voor één in detail overlopen.

### 10.2.1 De transportkosten over zee

De "vrachtprijs", of wat voor het vervoer van goederen aan de schipper moest worden betaald, werd berekend per stuk stof in stuivers wisselgeld, waarvan het vast bedrag verschilde naargelang de soort stof. Bovendien onderging het vrachtlloon de invloed van de gevaren op zee, die in de eerste plaats afhingen van de internationale politieke conjunctuur (EVERAERT, 1973 : 116). Zo werd in april 1755 de vrachtprijs met een kwart verhoogd. Reinaex stelde het betalen van die verhoging aanvankelijk uit, in de hoop dat ze via onderhandelingen met de overheid niet zou worden doorgevoerd, maar zag zich enkele maanden later verplicht de niet betaalde meerwaarden vooralsnog met terugwerkende kracht te betalen <sup>19</sup>. Enkele voorbeelden uit facturen in het bestand illustreren dit fenomeen van conjunctuurgevoeligheid en geven meteen een kijk op de grootteorde van de vrachtprijs. We geven het overzicht hiervan in tabel 10.

---

<sup>18</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 4.6 en 6.8.1755.

<sup>19</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 3.7.1755.

**Tabel 10** Vrachtprijs in stuivers (Fl Brab) wisselgeld, periode 1753-1766

Vanuit LONDON	1753-1754	1755-1758	1763-1766
Frisaerden (onder 40 Fl)	15	18 ¾	15
Duffels	5 ½	8	-
Serges, calmandes, kamelotten, drogetten, baracans, wollen dekens, perpetuanen	2	2 ½	2
Baaïen	5 ½	7	5 ½
Gemengde lakens	7 ½	9 ½ (à 11)	7 ½
Flanellen	6	7 ½	6
Karsaaien	-	6 ¼	5
Vanuit HULL			
Lakens	10	12 ½	10
Baaiën, ratines, duffels	8	10	8
Saaiën, challoons	4	5	4
Karsaaien	6 2/3	8 1/3	6 2/3
Vanuit TOPSHAM			
Saaiën, drogetten, serges	5	6	-

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC. 340.3.14 en IC. 341.4.1 : C.L. Reinaex, Brugge. Vanaf april 1755 en zeker tot en met 1758 sloegen de vrachtprijzen omwille van de oorlogstoestand merkelijk op. De facturen ontbreken tot 1762 waardoor we geen zicht hebben op het verdere verloop, maar tegen 1763 - en dit tot 1766 inclusief - vielen de vrachtprijzen terug op hun tarief van 1753. Deze prijsstijging ging dus duidelijk samen met de aanloop tot en de duur van de 7-jarige oorlog.

Per gulden vrachtgeld moest daarbij 2 stuivers courantgeld "*prijmage*" worden betaald. De "*primage*", elders ook "*kaplaken*" of "*averijgeld*" genoemd, was aanvankelijk bedoeld als premie aan de kapitein voor diens goede zorgen voor de lading (VAN DALE, 2005, EVERAERT, 1973 : 84 en BROEZE, BRUIJN & GAASTRA, 1977 : 174), waarmee ook allerlei kleine scheepsuitgaven onderweg – zoals ankergeld, pilotage, enz. - konden worden gedekt (RICARD, 1781 : II, 509). In Brugge was deze onkostenvergoeding inmiddels geëvolueerd tot een percentsgewijze vaste toeslag op de vracht die voor textielwaren

dus neerkwam op een extra taks van 10 %. Deze toeslag betrof evenwel slechts de "averij ordinaire", die werd verrekend zolang het schip zonder noemenswaardige schade de tocht had overleefd. Had het schip en/of de lading toevallig of zelfs moedwillig wél averij opgelopen, dan werd een vergoeding bijgerekend om die schade enigszins te dekken. De schade, ongeacht welke, werd immers in principe door alle partijen samen gedragen (RICARD, 1781 : II, 509). Ook deze "averij grosse"-toeslag was gekoppeld aan de vrachtprijs (EVERAERT, 1973 : 118-119).

Het overkwam Bethune een paar keer : Reinaex meldde voor het eerst op 18 oktober 1755 dat het schip uit Topsham was binnengelopen met door zeewater beschadigde goederen. Zonder schuld evenwel van de kapitein, maar in één pak voor Bethune waren tien drapee-serges volledig vervuild en een vijftal segattees aan één kant bezoedeld. Hij stuurde de tien serges naar Demey om ze te laten uitwassen, ramen en persen, maar de segattees één met de rest naar Bethune zodat hij zelf kon zien en beslissen wat ermee moest gebeuren. Er was inmiddels beslist dat er een averijtoeslag op alle stukken, beschadigde én onbeschadigde, moest worden betaald van één stuiver extra wisselgeld, waardoor alle 153 stukken van de levering volgens connossement zeven stuivers vrachtgeld zouden betalen ipv zes stuivers normaal. Daarentegen zou Bethune voor de beschadigde stukken 1 Fl ct per stuk schadeloosstelling vergoed krijgen, waarvan vijftien stuivers per stuk voor vijftien beschadigde stukken zouden worden verrekend op het vrachtgeld van kapitein Sainthill en de resterende vijf stuivers zouden worden gerecupereerd door een vermindering van zoveel per stuk aan invoerrechten "*om de generale masse van schade te ontlasten*". Reinaex wist een bonus van vijf stuivers invoerrechten los te krijgen voor drie extra stukken, zodat de hele zaak Bethune enerzijds 9 Fl ct extra vrachtgeld kostte + 10 Fl ct aan Demey voor het heropmaken van tien serges, terwijl hij anderzijds 15.15 Fl ct recupereerde aan schadevergoeding <sup>20</sup>.

Een volgende geval deed zich voor in de zomer van 1756. Reinaex had het vertrek van de Vlaamse schipper Adriaen Meijne vanuit Nieuwpoort naar London gemeld, waar hij een maand in lading zou liggen. Omdat deze man met geleidebrieven van de Keizerin zonder convoi kon varen, achtte hij die gelegenheid opportuun voor Bethune om een aantal balen met dat schip te doen overkomen. Bethune had dan ook Giles hiervan verwittigd, die inderdaad van de gelegenheid profiteerde en een baal frisaerden meegaf. Het schip kwam echter in een storm terecht en strandde in Blankenberge. De lading had evenwel geen schade opgelopen, zodat men de goederen ter plekke kon gaan lossen en met wagens overbrengen naar Brugge. Het schip zelf geraakte bovendien opnieuw vlot, zodat ook de schade aan het schip binnen de perken bleef. Gezien zijn baal bollen met slechts

---

<sup>20</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 18.10, 27.10 en 10.11.1755.

een paar weken vertraging droog en goed geconditionneerd werd geleverd, kon Bethune geen aanspraak maken op enige vergoeding, maar hij moest zoals gebruikelijk wel opdraaien voor de averij grosse. In dit geval werd beslist dat het schip één derde van alle onkosten van de reddingsoperatie en het transport van de goederen naar Brugge moest dragen, terwijl de eigenaars van de lading de overige twee derden dienden op te hoesten <sup>21</sup>. Omdat de onkostenrekening hiervan in het bestand ontbreekt, weet ik niet hoeveel het hem dit keer precies kostte.

Eenzelfde tegenslag tenslotte viel hem te beurt in april 1763, toen het schip uit London met één baal van 67 stukken voor hem aan boord bijna verging in een storm. Toen kostte het hem 3.8 st extra per gulden vrachtgeld <sup>22</sup>. De balen lossen uit het schip aan de Brugse Halle, en ze op- en afvoeren naar de wagen, was een post die opliep van iets minder dan een gulden tot anderhalve gulden courant per baal. Om een baal te openen en te herpakken rekende hij doorgaans zeven stuivers, al kon dat om onduidelijke redenen soms oplopen tot 9 à 10.6 st ct. Moest er iets extra met de inhoud gebeuren, zoals stukken uithalen om naar verver Demey te sturen of stukken hervouwen, dan kostte deze post al vlug veertien stuivers courant. En desgevallend liet Reinaex een onderweg geschonden baal ook nog herstellen, waarvoor hij 10.6 st ct betaalde aan de "*ballotteurs voor lijnwaet op een pack te lappen*" <sup>23</sup>.

Het openen van een baal gebeurde niet systematisch : slechts 52 balen van de 139 waarvan we facturen hebben werden gecontroleerd. Nazicht van de waarde van die stoffen waarop koningstol en invoerrechten moesten worden betaald "*ad valorem*" <sup>24</sup> lijkt geen constant criterium voor de verplichting balen te openen, want terwijl Bethunes balen met assortimenten calmandes en kamelotten quasi altijd moesten worden geopend, liet men zijn lakens en serges meestal passeren, waardoor zendingen uit Hull of Topsham géén meerkost op dat vlak te lijden hadden. Zendingen uit London met lakens, saaien, drogetten en frisaerden ontsnapten soms de dans, en soms ook niet. Nochtans werden niet alleen calmandes en kamelotten *ad valorem* getaxeerd, maar ook saaien, serges en drogetten. Waarschijnlijk werd er dus in zekere mate arbitrair gecontroleerd, op basis van een *ad hoc*-beslissing van de dienstdoende controleurs, al dan niet ingegeven door een vermoeden van fraude. Ook R. De Peuter dacht in die richting toen hij stelde dat "*te lage declaraties die binnen redelijke perken bleven, zonder meer door de douane werden geaccep-*

---

<sup>21</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 17.8, 8.11, 11.11, 24.11, 27.11 en 1.12.1756.

<sup>22</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 341.4.1 dd 2.4 en 17.4.1763 + factuur dd 1.4.1763.

<sup>23</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 341.4.1 dd 9.7.1765. Deze balloteurs behoorden tot het officiële personeel van de douane te Brugge (PRICKEN, 1965 : 141 annexe A).

<sup>24</sup> *ad valorem* = bepaald volgens de waarde van de stof.

teerd. Alleen als een negotiant of een expediteur het te bont maakte, werd hij aangepakt..." (DE PEUTER, 1999 : 84)

Figuur 37 Onkostennota van C.L. Reinaex, 22 augustus 1766

*Jonis Deo: H. Brugge den 22: august 1766*  
*DE Heer J. B. Bethune a portrijck Debet aen Charles Sant*  
*premaex over onkosten op de volgende drie paken Willems draagproij,*  
*voor 92. Breckeninckhe ontfangen van Stulle van j. B. Francis Pine*  
*Ende de selke aen 92 direct toe gesonden naar Doorman Guter van*  
*aesebronck, gemerckt als in Warso, te weten*  
*112. Een Lick met. 55. Pied witte jar Seijen blaemen Sauck. 2090. @ iedexa 20.*  
*113. 2. Do. met. 10. Pied witte jar Seijen blaemen Sauck. 380. @ iedexa 20.*  
*114. 2. Do. met. 22. Pied witte jar Seijen blaemen Sauck. 1110. @ iedexa 30.*  
*4. 6. gemengelde jar Seijen waert iedexa. . . . . ar 30.*  
*2. 6. gewerfte Willems duffels waert iedexa. . . . . ar 40.*  
*47. 2. Ditto. . . . . iedexa. . . . . ar 57.*  
  
*Singht van Stull 3. Stuijts per Gaer van 71. 6. 6. Stuijts per Gaer van*  
*60. 6. alle duffels doen in gule. . . . . 56. 9. 6. 2.*  
*Drimage 2. Stuijts per gilden. . . . . 5. 13. . . .*  
*Lossen wistehijs op d'halde op enaf voeren. . . . . 5. . . . .*  
*Passage 4. . . . . 12. . . . .*  
*Commer thol 3. Stuijts per Gaer van 91. 6. . . . .*  
*Ende een Stuijt per 92 vande Willems duffels. . . . . 36. 18. . . .*  
*Tariff 1. 2. 3. 6. @ wit jar Seij van. 2470. @. . . . . 277. 17. 6.*  
*Do. 1. 6. 2. 6. @ wit Gaer van. 1110. @. . . . . 83. 5. . . .*  
*Do. 4. 10. 6. gemengelt jar Seij van. 4. 6. . . . . 18. . . . .*  
*Do. 5. 10. 6. gewerft duffel van. 2. 6. . . . . 11. . . . .*  
*Do. 6. 5. 6. gewerft ditto van. 47. 6. . . . . 293. 15. . . .*  
*Controij & Cast gelt van. 4661. . . . . 1 1/2 p. 6. . . . . 69. 18. 9.*  
*Segel 6. Stuijts per 71. 6. van 47. 6. 3. Stuijts per 24. 6. . . . .*  
*een Stuijt 12. 6. van 69. 6. . . . . 21. . . . .*  
*Bromide. . . . . 9. . . . .*  
  
*Gulden 888. . . . . 3. 6.*  
*Macht in Londen Vlaems wisselgelt. . . . . 126. 17. 8.*

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC. 341.4.1 : Reinaex C.L., Brugge, 22.8.1766.

Telkens terugkerende posten waren enerzijds die van "passage thol, pont & commercie" (F. Tonlieu de Bruges), een samenraapsel van een vast stedelijk recht en kleine lokale taksen

die in Brugge werden geheven op goederen in transit per transporteenheid (BIGWOOD, 1900 : 261), à ratio van negen stuivers courant per baal, en anderzijds de zogenaamde "coninxsthol" (*F. Tonlieu de Flandre*), de som die in Oostende door ieder persoon voor zichzelf of voor de goederen die hij meevoerde moest worden betaald om het grondgebied van de Oostenrijkse Nederlanden te mogen betreden of passeren (PRICKEN, 1965 : 35 en 38). Deze laatste was voor textielwaren bepaald per stuk of ad valorem naargelang de soort stof. Het tarief ervan bleef gedurende heel de hier onderzochte periode hetzelfde, namelijk drie stuivers per stuk voor een baai en een karsaai, vijf stuivers per stuk voor een saai, een serge en een perpetuaan, negen stuivers per stuk voor een laken, en één stuiver op de waarde per £ sterling (m.a.w. 5 % a.v.) voor de andere door Bethune ingevoerde Engelse stoffen, zijnde frisaerden, duffels, serges de nimes, calmandes, kamelotten, "sargen" (=deken), flanellen, segatteesaaïen en drogetten.

Deze diverse voormalige tolgelden had de soevereïen zich inmiddels toegeëigend en kwamen dus gewoon bovenop de normale in- of uitvoerrechten die halfweg de 17<sup>e</sup> eeuw waren ingesteld (PRICKEN, 1965 : 35 en BIGWOOD, 1900 : 219). Deze feitelijke invoerrechten werden ook aangerekend volgens een "tarief" dat verschilde per stof, met daarin meestal nog een verder onderscheid per genre en per prijscategorie. Bovendien wijzigden deze tarieven vrij regelmatig, telkens ten gevolge van een nieuw decreet, uitgevaardigd door de Raad van Financiën. We hebben de tarieven voor zover ons bekend uit de onkostennota's van Reinaex opgelijst in het overzicht van tabel 11.

**Tabel 11** Invoerrechten in Fl Brabants courant, periode ca. 1750 - 1765

Stof	Inkoop-prijs	Vóór 30.4.1754	Na 30.4.1754	Ordonn. 29.3.1758	29.4 of 22.7.1761	Zomer 1762	1.5.1764... Herfst '65
Frisaerde (Wit)	< 40	2.5/ stuk	3.5/ stuk		4.10/ stuk	0.1/ el	
Baai (Wit)	< 30	2.5/stuk	2.5/stuk *			0.1.6/el	
	< 60				4.10/stuk		
Karsaai (Wit)	< 30	2.5/stuk	2.5/stuk *			0.2.3/el	
	< 60				4.10/stuk		
Karsaai (Gemengd)	≤ 30		3.12/stuk		4.10/stuk		
	< 40		4.16/stuk		5.10/stuk		

Lakens (Gemengd)	< 60	4.16/stuk	6/stuk		6.5/stuk		
	< 40	3.12/stuk	4.16/stuk		5.10/stuk		
Lakens (Geverfd)	< 60		6.5/stuk		6.5/stuk		
	< 40		5.10/stuk		5.10/stuk		
Lakens (Wit)	< 60				4.10/stuk		
	> 60				6/stuk en oplopend p/categorie		
Duffels (Geverfd)	≤ 40	4.10/stuk	5.10/stuk		5.10/stuk		
	< 50	5.10/stuk	6.5/stuk				
	< 60				6.5/stuk		
	80-90		7.10/stuk				
Duffels (Gemengd)	≤ 40		4.16/stuk		5.10/stuk		
	< 60		6/stuk		6.5/stuk		
Flanel (Wit)	< 60	3.5/stuk	4.10/stuk	0.2/el	4.10/stuk		
	> 60				6/stuk en oplopend p/categorie		
Saai, kamelot, serge, calmande, droget, amen, perpetuaan, shalloon, denim, baracan	Wit	3 % AV			3 % AV		10 % AV
	Kleur	5 % AV			10 % AV		
	Gesolferd	5 % AV			10 % AV		

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC. 340.3.14 en IC.341.4.1 : C.L. Reinaex, Brugge. AV=ad valorem. \*Op de factuur van Reinaex – Brugge dd 21.5.1754 (I.C. 340.3.14) werd het nieuwe tarief aan invoerrechten volgens het decreet van de Raad van Financiën dd 30.4.1754 toegepast. Hierbij kostten witte karsaaien van 20 Fl, witte baaien van 25 Fl en witte frisaerden van < 40 Fl elk 3.5 Fl /stuk. In de facturen ná deze bleef de heffing van 3.5 Fl énkél behouden voor witte frisaerden en vielen de witte baaien en karsaaien terug op een tarief van 2.5 FL /stuk. Op zijn volgende factuur van 18.6.1754 trok Reinaex dan ook de teveel betaalde Fl per stuk baai en karsaai wegens gerestitueerd terug af.



Een eerste stijging van deze invoerrechten gebeurde in de facturen ten gevolge van de nieuwe ordonnantie van 30 april 1754, die een gelijkschakeling van alle witte, gemengde en geverfde lakens voorzag met een vaste aanslag per prijscategorie. Reinaex werd bij deurwaarder verplicht de extra rechten met terugwerkende kracht te innen op de facturen die hij ná die datum nog op de oude basis had gedeclareerd, maar stelde meteen dat de Kamer van Koophandel daarover "*representatie*" zou doen. Dit leidde tot wrevel en moeilijkheden met de controleurs die van de weeromstuit tot stiptheidsactie avant la lettre overgingen en weigerden "*verklaeringen [te] dépasseren*" zonder contante betaling. De commisseurs van de Halle vroegen meteen ook een provisie van één stuiver per pak te betalen voor het "altijd openhouden van de Halle", iets wat Reinaex aanraadde te doen "*want anders kan men steeds gecapteerd worden op bagatellen int verclaren*". Maar finaal won de Kamer haar "proces tegen de Raad", werden enkele heffingen herzien en viel het nieuwe tarief toch wat voordeliger uit dan aanvankelijk voorzien <sup>25</sup>.

In de zomer van 1756 namen echter nieuwe directeurs de Halle in handen en werden de controles drastisch verscherpt. Zo signaleerde Reinaex dat zij een partij halve stukken – in Engeland aaneengenaaid – hadden geconfisqueerd, omdat zij dit manoeuvre aanzagen als fraude. Voortaan moesten ze als twee stukken worden gedeclareerd. Bethune kon maar beter zijn correspondenten verzoeken stoffen op hun feitelijke lengte te leveren in plaats van ze aaneen te naaien om kosten te sparen bij de aangifte. Bethune raadde aan voorzichtig te zijn met declaraties aan die "*garden van hare Majesteit*", maar was er nogal gerust op, gezien de karsaaien en plainen die hij kocht nooit werden samengenaaid, zoals trouwens bleek uit de facturen <sup>26</sup>.

Het tarief van 1754 bleef van kracht tot 29 maart 1758, datum van een ordonnantie waarbij flanellen voortaan 10 Fl per 100 el zouden moeten betalen <sup>27</sup>. Er volgden nog een aantal aanpassingen, waaronder een uitbreiding naar alle wol-linnen-gemengde stoffen, inclusief siamoises <sup>28</sup>. Omdat vanaf 30 december 1758 de facturen voor meerdere jaren in het bestand ontbreken, hebben we weinig zicht op de draagwijdte van de maatregelen voor Bethune en/of de omvang van de stijgingen. Feit is dat de nieuwe ordonnanties steeds beter waren doordacht en volgens Reinaex "*een atrap om alle coopluyden te vanghen*" : frauderen bij declaraties werd nu wel erg gevaarlijk. Reinaex had daarom meteen al wat hogere waarden aangegeven dan normaal om het aanslaan van goederen van

---

<sup>25</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 6.5, 15.5, 17.6, 20.6 en 29.7.1754.

<sup>26</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 1.9 en 16.9.1756 en UC 33.2 dd 2.9.1756.

<sup>27</sup> ARA, Brussel, Raad van Financiën : I103-5646.

<sup>28</sup> ARA, Brussel, Raad van Financiën : I103-4567 : aanpassing van 6.5.1758.

overheidswege door de ontvangers wegens foute declaraties – zoals trouwens gebeurde in september – te vermijden <sup>29</sup>.

Op 10 maart 1761 liet Reinaex weten dat alle lakens en duffels van dan af het tarief zouden moeten betalen van geverfde en gemengde lakens. Deze laatste waren qua tarief reeds gelijkgeschakeld aan geverfde per ordonnantie van 10 december 1760 <sup>30</sup>. In mei meldde hij dat er een nieuwe ordonnantie van Financiën in voege was met ingang van 29 april 1761 waarbij de rechten op witte lakens zouden worden berekend naargelang hun prijscategorie, en alle frisaerden, karsaaien en baaien van minder dan 60 Fl voortaan met een vaste heffing van 4.10 Fl ct zouden worden getakseerd. Bovendien waren met ingang van 27 april ook de rechten op diverse andere Engelse fabricaten met 5 % opgetrokken zodat nu alle calmandes, kamelotten, saaïen, serges en drogetten 10 % op de waarde moesten betalen <sup>31</sup>. Hij voegde er wel aan toe dat de "*Camer van Commersie eene representatie naar Brussel gesonden [had] dat het meer schadelijck als profittigh is voor haere Maj. sulcke hooge rechten op de goederen te stellen*" en dat Gent, Brussel en Antwerpen zich bij dit protest aansloten <sup>32</sup>.

We weten ook dat op 22 juli 1761 de Raad van Financiën, na veel beraadslagingen, besliste om een taks van 10 % te heffen op de waarde van alle wollen en met wol gemengde stoffen (MOUREAUX, 1977 : 36) <sup>33</sup>. De Staten van Brabant stelden alles in het werk om het Hof te bewerken en zo de nieuwe belasting te doen afschaffen en restitutie te krijgen van de uit hoofde van de nieuwe ordonnantie geïnde rechten op goederen besteld vóór de afkondiging van het nieuwe decreet. Maar dit lukte blijkbaar niet, en Reinaex moest de ontvangen lakens volle pot, zijnde 6.5 Fl per stuk zoals geverfde lakens, en de karsaaien en frisaerden à 4.10 Fl betalen <sup>34</sup>. Een jaar later werd het tarief opnieuw herzien "om contestaties van handelaars te doen stoppen" en werden de frisaerden, baaien en karsaaien voortaan belast aan een vaste prijs per el <sup>35</sup>.

Vanaf 1 april 1763 beschikken we opnieuw over facturen en dus over feitelijke tarieven. Met behulp van de brieven van Reinaex worden de zaken ook duidelijker. Op 1 mei 1764 gaf Financiën volgens hem immers order dat alle witte saaïen (waaronder ook shalloons

---

<sup>29</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 6.4, 8.5 en 28.12.1758 + 3.1.1759. Voor de aanslag in september : idem dd 8.9, 12.9 en 19.9.1758 – en hoofdstuk 10.2.2 : carriage van 3 serges de nimes.

<sup>30</sup> ARA, Brussel, Raad van Financiën I103-5648.

<sup>31</sup> Ordonnanties van 27 en 29.4.1761 : ARA, Brussel, Raad van Financiën I103-5647.

<sup>32</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 341.4.1 dd 15, 22 en 27.5.1761.

<sup>33</sup> Gedrukte ordonnantie zelf in ARA, Brussel, Raad van Financiën I103-5647.

<sup>34</sup> C.L. Reinaex – Brugge IC 341.4.1 dd. 26.8 en 8.9.1761.

<sup>35</sup> C.L. Reinaex – Brugge IC 341.4.1 dd 12.8.1762 – zie ook de resolutie van 7.8.1762 in ARA, Brussel, Raad van Financiën I103-4571.

en perpetuanen) voortaan 10 % ad valorem moesten betalen zoals de geverfde <sup>36</sup>. De ontvangers verzuimden dit echter en inden slechts 3 % zoals voordien. Nu dacht men die tekorten voorsnog met terugwerkende kracht te innen. Uiteraard verzette de Kamer van Koophandel zich hiertegen, en kreeg van de Raad ook gelijk. De 7 % tekort geïnde rechten werden wegens "*abus van de controleurs geremetteerd*", maar vanaf nu, eind 1765, zouden alle saaien en consorten à 10 % worden belast <sup>37</sup>.

Op alle facturen van Reinaex die in het bestand zijn bewaard, met één uitzondering van een pak frisaerden uit Londen dd 11 mei 1763, werd een post "convooi en lastgeld" aangerekend. Deze taksen werden medio 18<sup>e</sup> eeuw in Oostende-Brugge samen geïnd à rato van 1,5 % op de waarde van de zending.

Gezien Europa in de periode 1689-1815 een ongeveer gelijk aantal oorlogs- als vredesjaren kende (BROEZE, BRUIJN & GAASTRA, 1977 : 92), zeilden de koopvaartschepen zoveel mogelijk in vlootverband onder leiding van een "*convoyer*", gewoonlijk de sterkst met afweermiddelen uitgeruste eenheid. Liepen de gevaren op in woeliger tijden, dan liet de zeekaravaan zich escorteren door één of meer oorlogsfregatten (EVERAERT, 1973 : 89 en 99). Om die extra veiligheid door konvooiering te betalen werd aanvankelijk een vergoeding geheven die het karakter had van een retributie (GWP, 1990-1993 : XIII, 521-22). Langzamerhand evolueerde dat zogenaamd "convooigeld" tot een vast bijkomend in- en uitvoerrecht, waarbij de waarde van de goederen de hoogte van de op 1 % gefixeerde heffing bepaalde. Het geld werd beheerd door de Staten van Vlaanderen en gebruikt voor het onderhoud van de konvooiers (BIGWOOD, 1900 : 256-257).

Het "lastgeld" dat in Brugge vanaf 1724 werd geïnd, verschilde van gelijknamige taksen in andere landen in die zin dat het een recht betrof, toegekend aan de Brugse Kamer van Koophandel om de noodzakelijke uitdieping van de kanalen tussen Gent en Oostende te realiseren. Dit lastgeld, waarvan de grootteorde was vastgelegd op ½ % van de waarde van alle via havens, rivieren en kanalen ingevoerde waren, werd samen met het convooigeld geïnd door dezelfde ambtenaren-instantie (BIGWOOD, 1900 : 258 en TIMMERMAN, 2000 : 26-27).

Hoewel in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw de assurantie bij zeetransport stilaan ingeburgerd geraakte (EVERAERT, 1973 : 138 en 146-147), gebruikte de voorzichtige en zuinige Bethune hierin zijn gezond verstand. Bij ernstig risico, en zeker bij langere trajecten, sloot hij een verzekering af zolang de premies redelijk waren. Maar gezien het varen in konvooi a fortiori reeds risicospreiding inhield, spaarde hij zich meestal een bijkomende

---

<sup>36</sup> Zie brieven naar de diverse douanekantoren die dit bevestigen dd 19.5.1764 in ARA, Brussel, Raad van Financiën I103-5652.

<sup>37</sup> C.L. Reinaex – Brugge IC 341.4.1 dd 15.10 en 15.11.1765.

verzekeringspremie uit. Wat de trafiek met Engeland betreft, beperkte het extra verzekeren van de goederen zich tot enkele zendingen in juli en september 1756 vanuit London <sup>38</sup>. Hoewel Reinaex in de zomermaanden van 1757 sterk aandrong om de goederen te verzekeren op Engelse vrachtaarders - gezien zij in zijn ogen té zware risico's namen, o.a. door zonder konvooi af te varen in een periode dat Engelse oorlogsfregatten de doortocht van vrachtverkeer constant blokkeerden en er overal kapers over het kanaal zwierven <sup>39</sup> - bleef hij volgens de brieven aan die kant doof.

Wellicht koesterde Bethune nog een zekere aversie tegenover verzekeren. Dat fenomeen was in de vorige eeuwen vrij universeel. Zo was het op het einde van de 16e eeuw uitzonderlijk dat een handelaar zijn goederen liet verzekeren bij verzending over zee. Liever dan een premie te betalen aan een verzekeraar, betaalde hij er een aan God via een aalmoes aan de armen. Men gebruikte de mogelijkheid enkel voor reizen die wezenlijk de grootste risico's inhielden, want voor doorsneereizen lagen de premies normaliter véél te hoog (BRULEZ, 1959 : 173-177). Ook Pedro Dux liet het verzekeren begin 18e eeuw doorgaans achterwege. *"Het is duidelijk dat een verzekering slechts afgesloten werd wanneer grote gevaren de koopwaar bedreigden en zelfs dan was men nog bereid tot het nemen van grote risico's"*, constateerde R. De Peuter. Hij meende dat de reden ervoor op dat moment veeleer moest worden gezocht in de gedaalde winstmogelijkheden ten overstaan van de late 16e eeuw (DE PEUTER, 1973 : 800-801, 809). De praktijk bij Bethune lijkt deze aanname te bevestigen.

Waar hij niet onderuit kon was het "zegelrecht" van de douane (*F. Scellage*), waarbij elk binnenkomend stuk stof diende te worden gemerkt als zijnde officieel ingevoerd en vrijgegeven voor verkoop (BIGWOOD, 1900 : 286) <sup>40</sup>. Om dat zegelen vlotter te laten verlopen, werd er in het najaar van 1765 een nieuwe ordonnantie uitgevaardigd, die stelde dat alle stoffen moesten worden voorzien van een uithangende lap waarop het zegel kon worden aangebracht. Zoniet zouden alle balen voortaan moeten worden geopend <sup>41</sup>. Dit douanerecht was zoals de meeste andere taksen onderhevig aan tarifiering. Voor goed begrip hebben we de evolutie van de zegeltarieven samengevat in tabel 12.

---

<sup>38</sup> In het bestand Reinaex mankeren de facturen uit deze periode. Zie ook hoofdstuk 9.1.5. 2. Thomas Giles – London, hoewel in dit bestand de facturen uit deze periode eveneens mankeren.

<sup>39</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 340.3.14 dd 14.7 en 4.8.1757.

<sup>40</sup> Het betreft hier een douanemerk dat géén uitstaans had met het "loodje" dat aangaf dat een stuk stof in een bepaalde regio correct was vervaardigd volgens de voorschriften en aan alle verplichtingen daarrond had voldaan.

<sup>41</sup> C.L. Reinaex – Brugge : I.C. 341.4.1 dd 12.9.1765.

**Tabel 12** Zegelrechten in Stuivers Brabants courant, periode 1753-1766

Stof	prijscategorie	1753-1758	1.4.1763...	9.7.1765...	9.9.1766...
Calmande & kamelot	< 21	1	1	1	
Karsaai, chalon en wollen deken	< 40	1	1	1	1
Baai, perpetuaan, saai	≤ 25	2	2	2	
Calmande & kamelot, smalle droget, saai, perpetuaan, baai, schotse trijp, duffel, amen & barracan	25 à 45	2	3	3	3
Gemengde & geverfde serge	15 à 20	2	3	3	
Frisaerde	< 40	2	3	6	6
Brede droget & barracan	< 60	3	3	3	
Gemengde & geverfde lakens	< 60	3	3	3	6
Serge de nimes, flanel, duffel	45 à 70	3	6	6	
Duffel	> 80	6			

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie IC. 340.3.14 en IC. 341.4.1 : C.L. Reinaex, Brugge.

In de regel kan men stellen dat de tarieven van 1, 2, 3 of 6 stuivers per stuk min of meer opliepen naargelang de diverse kostprijsniveaus van de stoffen zelf. De duurdere kwaliteiten van bijvoorbeeld een kamelot, een calmande of een droget kostten m.a.w. méér dan de goedkopere versies. Maar wat karsaaien of lakens betreft, vielen duurdere en goedkopere versies onder dezelfde aanslagvoet. De tarieven werden bijwijlen ook gewijzigd. Zo zien we in de bewaarde facturen hoe de prijzen op 1 april 1763 met de helft waren gestegen voor duurdere calmanden, kamelotten en baaien, frisaerden, serges en smalle drogetten, terwijl de zegelprijs voor serges de nimes en ander duur wolflanel

zelfs verdubbeld was. Vanaf 9 juli 1765 verdubbelde ook het recht voor frisaerden, vanaf 9 september 1766 daarin gevolgd door dat voor gemengde en gekleurde lakens.

We hebben een overzicht gemaakt, weergegeven in tabel 13, van de Engelse aankopen waarvan we álle kosten kennen, die zowel in Engeland zélf als in Vlaanderen werden betaald. Hierbij mankeert enkel de kostprijs voor het traject Brugge-Kortrijk omdat, zoals gezegd, Bethune dat rechtstreeks aan de voerman betaalde en daar geen boek van hield. Onze inschatting is dat dit hooguit enkele stuivers per stuk kan hebben bedragen, wat zou neerkomen op een verhoging van de totale transportkost met maximaal 0,5 %. De cijfers staan toe enkele conclusies te formuleren.

1./ Wanneer goederen over land naar Londen dienden te worden vervoerd, dan bedroeg dit een meerkost van zo'n 3,5 à 4 % vanuit Shropshire en 6 % vanuit Yorkshire. De goederen moesten dan wel in Londen op een schip naar het vasteland worden geladen en dat kostte gemiddeld 0,5 %. Vanuit Devonshire bedroeg overlands vervoer mét inschepping in Londen samen ongeveer 3,5 %. Voor East Anglia hebben we geen cijfers.

2./ Vervoer over rivieren van Leeds naar Hull kostte eveneens ca. 0,5 %. Gingen de goederen daar aan boord voor verschepping rechtstreeks naar Brugge, dan werd de vrachtprijs aan Reinaex betaald. Ging de vaart vanuit Hull slechts tot Londen om daar te worden gelost en herladen op een schip naar Oostende/Brugge, dan kostte dat iets meer dan 2 %.

**Tabel 13** Transportkost en invoerrechten van Engelse stoffen, periode 1754-1766

	Leverancier	Locatie	Datum	Betaald in Engeland	Totaal Transport	Invoerrecht
1.	J. Scott	Salop	10.9.1754	4,04%	7,28%	4,70%
2.	J. Scott	Salop	7.10.1758	4,47%	8,11%	4,58%
3.	T. Giles	London	21.8.1755	0,86%	3,54%	3,90%
4.	T. Giles	London	22.8.1754	0,83%	3,98%	4,12%
5.	T. Giles	London	2.5.1755	0,55%	3,46%	4,14%
6.	T. Giles	London	17.7.1755	0,71%	3,36%	4,27%
7.	T. Giles	London	4.9.1755	0,64%	3,92%	4,27%
8.	T. Giles	London	11.10.1755	0,82%	3,40%	3,69%
9.	T. Giles	London	6.4.1757	0,65%	3,19%	3,95%

10.	T. Giles	London	29.10.1757	0,57%	3,47%	4,28%
11.	T. Giles	London	8.2.1758	0,68%	3,89%	4,59%
12.	T. Giles	London	4.3.1758	0,55%	3,43%	3,92%
13.	T. Giles	London	1.7.1758	0,80%	3,70%	4,27%
14.	T. Giles	London	28.2.1763	0,65%	3,62%	7,47%
15.	J. Wade	Leeds	4.3.1758	0,47%	4,02%	10,03%
16.	J. Wade	Leeds	20.6.1755	0,55%	3,82%	8,19%
17.	J.Wade	Leeds	12.7.1755	0,58%	3,04%	7,87%
18.	J. Wade	Leeds	23.2.1757			
	J. Wade	Leeds	28.5.1757			
	J. Wade	Leeds	22.6.1757	0,48%	6,34% *	8,44%
19.	J. Wade	Leeds	17.8.1757	2,08%	3,12%	7,53%
20.	J. Wade	Leeds	29.7.1758	0,52%	5,38% *	7,84%
21.	J. Wade	Leeds	26.8.1758	0,57%	3,47%	8,07%
22.	J. & T. Wade	Leeds	28.6.1763	0,57%	3,73%	13,60%
23.	T. Hudson	London	19.4.1763	0,82%	3,34%	7,51%
24.	T. Hudson	London	21.5.1763	0,80%	3,41%	7,61%
25.	T. Hudson	London	8.8.1763	0,82%	3,77%	7,62%
26.	T. Hudson	London	26.3.1765	0,70%	3,34%	7,75%
27.	T. Hudson	London	24.2.1766	1,22%	4,42%	8,37%
28.	T. Hudson	London	24.3.1766	0,60%	3,45%	7,79%
29.	O. Peard	Tiverton	21.9.1754	?	(3,45%)	4,15%
30.	O. Peard	Tiverton	29.10.1757	3,49%	7,39%	4,02%
31.	O.Peard	Tiverton	10.4.1754	?	(7,39%)	7,49%

32.	O. Peard	Tiverton	30.7.1763	?	(4,21%)	7,93%
33.	T. Browne	Salop	15.6.1762	3,96%	?	?
34.	T. Browne	Salop	4.4.1763	4,10%	(7,32%)	7,89%
35.	Kett, Wells & Peckover	Norwich	24.6.1766	?	(3,30%)	8,42%
36.	Kett, Wells & Peckover	Norwich	10.4.1765	?	(3,16%)	7,83%
37.	Waterhouse	Halifax	7.7.1764	6,58%	(6,58%)	?
38.	Waterhouse	Halifax	20.7.1765	?	?	?
39.	J. Wade	Leeds	3.8.1757			
	J. Scott	Salop	6.8.1757			
	T. Giles	London	2.9.1757	(1,58%)	(6,80%)*	7,28%

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie en inkoopfacturenregisters, cfr. Bijlage 2.1.15.  
Cursief = Deels inschatting. (cijfer) = Onvolledig cijfer. \* = Verscheping via Middelburg.

3./ Serges en aanverwanten uit Devonshire werden bij voorkeur naar Topsham gevoerd, waar ze werden ingescheept voor transport naar hetzij Oostende/Brugge, hetzij Londen. We weten echter niet hoe hoog het vervoer naar Topsham opliep. De kostprijs van de rechtstreekse verscheping vinden we terug op de facturen van Reinaex, maar wanneer de goederen via Londen reisden tasten we volledig in het ongewisse bij gebrek aan afrekenfacturen van Giles voor scheepsvracht langs de Engelse kust, lossen en herladen in Londen.

4./ Het inschepen van goederen in Londen met al wat daar kwam bij kijken liep op zich op tot gemiddeld 0,74 %.

5./ De stoffen die Giles of zijn opvolger Hudson vanuit Londen verscheepten en deze die in Hull werden ingescheept voor rechtstreeks transport naar Oostende/Brugge hadden een totale transportkost te dragen van gemiddeld 3,58 %. Kon verscheping niet direct naar Oostende, en maakten ze een omweg via Middelburg, dan kostte dat onmiddellijk op z'n minst 2,5 % extra. Kwamen de goederen wél rechtstreeks van Londen of Hull naar Oostende, maar hadden ze er reeds enig transport over land op Engelse bodem opzitten, dan kostte het géén 2,5 % maar veeleer 4 % extra.



Zeetransport voor textiel was misschien een relatief geringe last voor dure waren, maar voor goedkopere stoffen betekende het dus procentueel gezien een tamelijk zware meerkost. Vandaar dat Bethune er niet happig op was dat de goederen over Middelburg dienden te worden verscheept. Soms kon hij er echter niet vanuit, zoals in de periode augustus-september 1757 toen de haven van Oostende wegens blokkage door Engelse oorlogsschepen tijdelijk gesloten was <sup>42</sup>. Bij verscheping naar Middelburg, moesten de goederen niet alleen (bijkomende) transitorechten betalen in de Republiek. De balen moesten bovendien worden gelost en herladen in een vrachtschip naar Sluis <sup>43</sup>. De expediteur in Zeeland, C. Ribaut & Zoon, rekende naast die lokale onkosten voor zijn declaratie uiteraard een commissieloon. Eens in Sluis gearriveerd, moesten ze opnieuw worden gelost en hetzij verscheept met de bargie langs het Zwin (DECAVELE, 1976 : 84 : kaart), hetzij op wagens geladen en vervoerd naar Brugge. Het was immers wachten tot 1818 vooraleer Brugge een volwaardige waterverbinding kreeg met Sluis, langswaar gewone vrachtschepen konden doorvaren (BROEZE, BRUIJN & GAASTRA, 1977 : 91).

Voor dát transport, onder welke vorm dan ook, kwam er extra convooigeld of "*waeckgelt*" bovenop, te betalen aan "*Haere Majesteitsgarden tot Houke*". En zelfs de extra-briefwisseling met de expediteurs in Middelburg en Sluis rekende Reinaex door.

Het is dus niet te verwonderen dat Bethune er reeds vanaf november 1757 nadrukkelijk op aandrong de goederen opnieuw via Oostende te verschepen. Waarom Wade dan toch nog een levering van 152 stukken in augustus 1758 naar Middelburg stuurde, blijkt noch uit zijn brieven, noch uit die van Reinaex. Maar sowieso betekende transport een zware post binnen de onkosten die aan het invoeren van stoffen waren verbonden. En daaraan moesten dan uiteraard nog de invoerrechten worden toegevoegd, die varieerden van 3,69 % tot 13,60 %, met een gemiddelde van 6,54 % naargelang de soort stof. R. De Peuter schatte de onkosten van Pedro Dux voor het invoeren van allerlei producten, waaronder serges uit Tiverton, begin 18e eeuw in op gemiddeld 12,5 % of één achtste van de aankoopprijs. Daarin zaten 3 % vrachtkosten, 4 % rechten, 3 % verzekering, 2 % commissieloon en 1/2 % kleine kosten begrepen (DE PEUTER, 1973 : 802). In realiteit zal dit bij Bethune vaak hoger hebben gelegen, want naargelang de juiste herkomst van de Engelse stoffen en de soort stof komen wij reeds aan 3,5 à 7,5 % transportkosten en 6,5 % rechten, dus gemiddeld 10 à 14 %, zonder commissieloon, vervoer naar Kortrijk en eventuele kleine kosten.

---

<sup>42</sup> Thomas Giles, London, IC. 340.8.31. Zie ook hoofdstuk 10.1.5.2. - Reinaex, Brugge, IC.340.3.14. Facturen 7.12 en 17.12.1757 & 31.8.1758.

<sup>43</sup> Eén baal dd 17.12.1757 ging per schip van Middelburg naar Oostende, wat iets goedkoper uitviel.

### 10.2.2 Een gouden manusje-van-alles

Het invoeren van stoffen had aldus heel wat om het lijf, temeer daar er bijkomende moeilijkheden konden opduiken. Was er geen averij te regelen aan goederen die stormen hadden overleefd, dan kon simpel vriesweer, bijvoorbeeld, of foute winden reeds voor flinke vertragingen zorgen. Ook werken aan de zeesluizen op het traject Oostende-Brugge, die Reinaex signaleerde in april-mei 1754 en in juli-december 1758, konden oponthoud in de doorvaart veroorzaken. Desnoods werden de balen dan overgeladen op een bijlander voorbij de sluizen in plaats van te wachten op het fiat om door te kunnen varen. Daar waren uiteraard extra onkosten aan verbonden, maar ze bedroegen slechts een tiental stuivers tot anderhalve gulden per pak. Het gewicht daarvan werd afgezet ten overstaan van dat van een vat, waarvan het verschepen 28 stuivers kostte <sup>44</sup>. Maar de meeste rompslomp was altijd weer te wijten aan politieke beslissingen die militair werden vertaald.

Zo zag het Engelse schip van kapitein Auther, met vier balen van Bethune aan boord, zich de toegang tot de haven van Oostende onttrekkend door Engelse oorlogsschepen. Op 21 juli 1757 lag hij reeds enkele dagen op de rede van Oostende, terwijl aan land delegaties handelaars in de weer waren om de "commanderende gouverneur Lamotte" zover te krijgen toelating te verlenen om op z'n minst de goederen te lossen en zo te vrijwaren voor bederf. Omdat er door de steeds méér "gebrouilleerde relatie" tussen de Keizerin en het Engelse Hof weinig schot in de zaak leek te komen, ging Auther schuilen ter hoogte van "de duinen van het voorland van de rivier Thames" <sup>45</sup>, van waar hij enkele weken later kon inpikken op een Engels convooi naar Middelburg. Het duurde tot volop september vooraleer Bethune zijn vier pakken ter bestemming kreeg <sup>46</sup>.

Een nog grotere pest waren de feitelijke kapingen, die in oorlogsomstandigheden door nagenoeg alle zeevarende mogendheden als geducht wapen werden ingezet. Viel een schip van een in het conflict betrokken land in handen van "de vijand", dan kon het mét alle lading aan boord worden aangeslagen. Gekaapte goederen proberen te recupereren vergde tijd en veel achternaageloop, gezien de onderhandelingen daarrond dienden te worden gevoerd door officiële diplomatieke delegaties, de Admiraliteit van Oostende voor coördinatie moest zorgen en restituties van goederen doorgaans slechts mogelijk werden via juridische weg.

---

<sup>44</sup> Reinaex IC 340.3.14 facturen dd 17.7, 18.9, 13.10 en 13.11.1758 en diens brieven dd 18.4 en 2.5.1754 en 15.7 en 18.12.1758.

<sup>45</sup> North Foreland ter hoogte van Margate.

<sup>46</sup> Reinaex IC 340.3.14 dd 21 en 30.7, 4.8, 21.8, 24.8 en 29.8.1757.

Bethune had prijs op dit vlak begin juli 1756, toen in de woekerende oorlogsdreiging tussen Frankrijk en Engeland, een Franse visser-piraat beslag legde op een Engels vrachtschip met frisettes voor hem aan boord. Kapitein Aram diende te worden "*gerantsonneerd*", en voor de recuperatie van de twee balen in kwestie moesten allerlei certificaten en procuraties worden opgemaakt om ze "bij de heren van de Admiraliteit" in te vorderen. Bethune berustte noodgedwongen maar ongeduldig, want het proces sleepte eindeloos aan terwijl het verkoopseizoen voor zijn winterfrisettes snel vorderde <sup>47</sup>. Pas met maanden vertraging kwamen de balen eind november uiteindelijk toch terecht. Wat de hele affaire Bethune kostte, weet ik helaas niet omdat de onkostenrekening hiervan ontbreekt in het bestand.

Het was dus in eerste instantie commissaris Reinaex die voortdurend werd geconfronteerd met onvoorziene omstandigheden die ad hoc oplossingen vereisten. Vandaar ook dat hij Bethune steevast feliciteerde met de behouden aankomst van een schip, want een "*salvo gearriveerd schip*" was in die tijd allesbehalve evident. Toch had hij nog het meest moeite met de vaak verregaande willekeur van het douanepersoneel. Hoewel handelaars en voerlui de lagere echelons ontvangers en "garden" geregeld een clandestiene bedankingsfooï voor vlotte afhandeling van zaken toestopten, verbaliseerden ze nogal gemakkelijk en zeker niet altijd terecht (PRICKEN, 1965 : 66 en 114).

Deze gang van zaken had weliswaar zijn redenen. Om te beginnen werd er in die tijd veelvuldig gesmokkeld en anderszins gefraudeerd. Hoe hoger de toltarieven, hoe meer het belastingontduiken werd aangemoedigd. Daarom waren er enerzijds strikte regels uitgewerkt. Niet-aangegeven goederen werden zonder meer geconfisqueerd, maar ook bij valse verklaringen liep men het risico dat de goederen voorlopig werden aangeslagen. Dat leverde op z'n minst fikse boetes op, en bij goederen die werden belast op de waarde, kon men overgaan tot zogenaamde "*carrage*", tzt opeisen op basis van een recht op voorkoop tegen 115 % van de gedeclareerde waarde (PRICKEN, 1965 : 112) <sup>48</sup>. Waren de goederen correct gedeclareerd, dan deed de handelaar een zaak, zoniet leed hij minder of meer verlies naargelang de grootteorde van zijn fraude. Boetes konden oplopen tot tienmaal de invoerrechten en tweemaal de waarde van de goederen (DE KEYZER, HELLINX & VAN PUYMBROECK, 1995 : 45). Bedroeg de feitelijke waarde van de aangeslagen goederen niet méér dan twee pistoles (= 21 Fl Brabants), dan konden de hoofdofficieren een "akkoord" regelen met de overtreder. Daarboven, en dit tot 300 Fl maximaal, kwam de zaak voor het districtsgerecht. Bij nog grotere fraudes behield de Raad van Financiën zich het recht om te transigeren (PRICKEN, 1965 : 112).

---

<sup>47</sup> Reinaex brieven IC 340.3.14 dd 13.7.1756 t/m 1.12.1756 en UC 33.2 dd 29.7 t/m 29.11.1756.

<sup>48</sup> Reinaex IC 340.3.14 confirmeert dit dd 8.9.1758.

Anderzijds was het douanecorps op haast militaire leest geschoeid en werd bovendien de ijver flink opgepoord. De hogere beampten, hoofdcontroleur en hoofdontvanger, werden goed verloned en genoten bijkomende voordelen zoals een deel van het zegelrecht en een aandeel in de opbrengst van boetes of de verkoop van geconfisqueerde goederen. De lonen van gewone receveurs en garden waren heelwat minder riant, maar ook zij kregen hun deel van de buit (PRICKEN, 1965 : 62-66). Het was voor hen evenwel niet altijd simpel om de vaak onduidelijk maatstaven aangaande aanslageenheden (-een kist, een zak, een tonnetje...?-) en kwaliteiten (-gewone, fijne, beste...?-) in te schatten. Van daar dat het systematisch onderschatten van de waarde van de goederen bij de aangifte quasi algemeen werd toegepast. Wat dan weer voor overdreven wantrouwen bij de controleurs en foute ingrepen zorgde.

Zo sloegen ze op een bepaald moment alle lakens uit Leeds aan die waren gedeclareerd met een waarde van minder dan 40 Fl per stuk, hoewel die nochtans niet méér kostten <sup>49</sup>. Ook toen een baal van Bethune in het depot van de voerman werd geconvoceerd voor "visite" <sup>50</sup>, sloegen ze duidelijk de bal mis. Alles werd conform bevonden, behalve drie stukken serges de nimes, die volgens hen te laag waren gedeclareerd en die ze dus carreerden. Ze stelden 15 % boete voor op de waarde van 60 Fl. Bethune vermoedde echter dat ze slechts moeilijk deden wegens een vete met de ontvanger, en vroeg zich af of hun claim wel rechtmatig was. Terecht, zo bleek, want Reinaex wist te vertellen dat ze weliswaar het recht hadden goederen obv verklaarde waarden aan te slaan, doch slechts op welbepaalde voorwaarden die in deze duidelijk niet waren gevolgd. Bethune wist het op een akkoordje te gooien met de ontvanger en kreeg zijn goederen zonder bijkomende kosten gerestitueerd <sup>51</sup>.

Reinaex deed zeker aan die vorm van ontduiking mee, getuige zijn uitspraken zoals "frauderen bij declaraties wordt gevaarlijk" en "heb hogere waarden aangegeven dan normaal", of zijn verzoek de Engelse leveranciers opdracht te geven geen lengtes op de loodjes te vermelden om hém toe te laten rechten te vermijden <sup>52</sup>, maar het bleef wel binnen de perken. Aan feitelijke smokkel bezondigde hij zich niet, enkele paren zijden kousen niet te na gesproken. In het belang van zijn opdrachtgevers wilde hij geen overdreven risico's nemen, en declareerde desnoods grove karsaaien als beste soort als hij geconfronteerd werd met een nieuwe bediende "*die dorstigh is om aen te slaen*" <sup>53</sup>. Nadat er wéér nieuwe regels waren ingevoerd, waarbij nu ook de lengte van de stoffen werd

---

<sup>49</sup> Reinaex UC 33.2 dd 18.4.1754.

<sup>50</sup> Visite is het juridisch recht van officiële controleurs om na te zien of goederen bij fabricatie, invoer, verkoop, enz... conform zijn aan de fabricageregels, aan de declaratie, aan de factuur, enz.... (SAVARY, 1748, III).

<sup>51</sup> Reinaex IC 340.3.14 dd 8.9, 12.9 en 19.9.1758 en UC 33.2 dd 7.9 en 14.9.1758.

<sup>52</sup> Reinaex UC 33.2 dd 13.5.1756 en Wade UC 33.2 dd 14.5.1756.

<sup>53</sup> Reinaex IC 341.4.1 dd 29.8.1765.

nagemeten, omdat baaien, frisaerden en karsaaien slechts 4 % langer mochten zijn dan opgegeven op gevaar af te worden geconfisqueerd, én nu ook de controleurs orders hadden gekregen de beste stukken uit te kiezen, sinds lakens, duffels en ratijnen op waarde moesten worden gedeclareerd, verzuchtte hij dan ook diep gemeend : "*Affaires zijn niet meer doenlijck*" <sup>54</sup>.

Hoewel Reinaex met het in- en uitvoeren van goederen dus reeds de handen vol had, verkocht hij wijn die hij zelf invoerde en allerlei goederen op commissie voor derden. Zo kocht hij in de jaren 1740 enkele partijen lijnwaad bij Van Dale om door te sturen naar klanten in het buitenland <sup>55</sup>. Hij participeerde bovendien aan openbare verkopen bij falingen. Waren daar z.i. interessante koopjes te doen, dan verwittigde hij Bethune en mocht die desgevallend bij hem komen logeren om de veiling bij te wonen. Zoniet trad hij zelf op in opdracht van Bethune <sup>56</sup>. Zat deze laatste verlegen om enkele stukken frisaerden of karsaaien, dan vroeg hij desgevallend aan Reinaex om er hem te bezorgen. Hij drong erop aan dat Reinaex ze zou aankopen op basis van 3 % korting voor contante betaling, wat de man gewillig deed. Maar een échte leverancier van wollen stoffen kunnen we hem niet noemen : het was duidelijk zijn branche niet.

Bethune betaalde de onkostenrekeningen die hij ontving doogaans in speciën die hij meegaf met de betrokken voermannen, of – zij het minder frequent – met wissels. Maar zoals wel meer gebruikelijk was onder toenmalige commerçanten van niveau, verleende Reinaex ook hand- en spandiensten in Brugge ten gunste van Bethune, in ruil voor die van Bethune in het Kortrijkse en Doornik te zijnen gunste. In eerste instantie uiteraard bemiddeling bij geldzaken : hij betaalde correspondenten van Bethune in Brugge, inde wissels en traites in Brugge en Oostende, of vorderde schulden in bij klanten van Bethune. Desgevallend vertegenwoordigde hij Bethune in onderhandelingen omtrent falingen, wat Bethune trouwens ook voor hem deed in zijn omgeving. Hij ruilde oude zilvermunten die hij toegestuurd kreeg van Bethune in de Brugse munt en bezorgde hem nieuw cashgeld.

En wilde Bethune zijn leveranciers in Engeland betalen met klinkende "*goudtblommen*" (=guineas), dan was het opnieuw Reinaex die ingeschakeld werd om één en ander met de kapiteins te regelen. Hij zocht daarvoor kapiteins uit van wie hij wist dat ze persoonlijk naar London gingen <sup>57</sup> en stuurde hun reçu naar Bethune om te bezorgen aan de bestemming, i.c. Giles, later Hudson en uitzonderlijk Marshall. Dat was altijd een delicate

---

<sup>54</sup> Reinaex IC 341.4.1 dd 17.7.1767.

<sup>55</sup> Reinaex grootboek C.31.4.2.

<sup>56</sup> Reinaex IC 341.4.1 dd 3.10.1762, 20.7 en 8.8.1765, 17 en 25.2.1766.

<sup>57</sup> Reinaex IC 340.3.14 dd 21.1.1758.

onderneming, gezien het om vriendendiensten ging (- in ruil voor preferentie bij verschepingsopdrachten en aanbeveling bij Londense factors -) die puur op onderling vertrouwen steunden tussen de factors en de zelfstandig werkende schippers, de risico's op zee in dit verband ongedekt doch soms niet gering waren, en er weleens een kapitein was die gewoonweg geld "verloor" <sup>58</sup>. Occasioneel kocht hij loten voor Bethune van de Brugse loterij, en jaarlijks inde hij renten – waarschijnlijk op aandelen van één of andere partenrederij – voor rekening van Van Dale bij een tesorier van de Kamer van Koophandel <sup>59</sup>.

Voor al die bankiersverrichtingen rekende Reinaex géén commissiegeld aan, net omdat hij te allen tijde beroep op Bethune wou kunnen doen. Enkel voor het verhandelen van wissels op Parijs rekende hij kosten aan, omdat de Brugse Kamer van Koophandel hem verplichtte hiervoor gebruik te maken van officieel erkende makelaars. Maar zijn eigen moeite leverde hij ook hier weer gratis, hoewel  $\frac{1}{4}$  % commissie op dat vlak gebruikelijk was, en Bethune hem had aangeboden 4 Fl ct per baal provisie te betalen in plaats van drie, in ruil voor de negotiatie van wissels op het buitenland <sup>60</sup>. Deze houding is opmerkelijk omdat hij als expediteur álle kosten nauwgezet aanrekende, inclusief zijn briefportkosten. Mede door de toon van de brieven – de talrijke vriendschappelijke raadgevingen, de bemiddeling bij vertrouwelijke items en de verzuchtingen van private aard (zoals bij de oogziekte van zijn vrouw) – mogen we daarom besluiten dat Reinaex deel uitmaakte van de "*inner circle*" van Bethunes zakenpartners, waarbij de relatie die van het zuiver zakelijke oversteeg. In elke stad van belang had hij zo wel iemand, maar als expediteur en bemiddelaar voor zijn contacten met Engeland, bekleedde Reinaex toch een aparte plaats.

## 10.3 Conclusie

Stoffen invoeren uit het buitenland, en dan zeker van over het Kanaal, was in de 18e eeuw allesbehalve een sinecure. Er kwam heel wat administratieve rompslomp bij kijken, waarin men een beetje z'n weg moest kennen. Zodoende was het zeker niet aan iedere handelaar gegeven zich aan deze praktijk te wagen. Maar omringd door de goede

---

<sup>58</sup> Reinaex IC 341.4.1 dd 17.7.1760, 27.8.1760, 12.8.1762 & 23.1.1764.

<sup>59</sup> Reinaex IC en UC brieven dd voorjaar 1757 voor wat betreft de loterij, en heel de in- en uitgaande correspondentie door voor wat betreft de te innen quittancies. Voor het fenomeen partenrederij : zie BROEZE, BRUIJN & GAASTRA, 1977 : 99-126.

<sup>60</sup> Reinaex IC 340.3.14 dd 19.8.1754 en UC 33.2 dd 22.6.1754.

zorgen van C.L.Reinaex, Bethunes officieel erkende invoerder in Brugge, was het zeker niet de complexiteit van de invoermodaliteiten die de doorslag gaven bij de beslissing van Bethune om zijn wollegoederen-handel af te stoten.

Transport op zich vormde een probleem omdat het overbruggen van afstanden niet op punt stond. Niet alleen ontbrak in vele gevallen een optimale weginfrastructuur, maar de vervoermiddelen zelf waren nog niet gemotoriseerd. Paard en kar deden er uren over om de luttele mijlen af te leggen die twee nabijgelegen steden met elkaar verbonden. Voor grotere afstanden moesten vaak meerdere dagen worden uitgetrokken. Over zee speelde weer en wind de belangrijkste rol, maar een fenomeen als kaapvaart maakte zeetransport er niet gemakkelijker op. Al die dingen werkten uiteraard demotiverend en schrikten vele handelaars af.

Transport vanuit een productiegebied binnen de Zuidelijke Nederlanden of vanuit het Prinsbisdom Luik, konden we niet precies inschatten bij gebrek aan gegevens, maar een laken of een flanel uit Engeland invoeren via Oostende/Brugge kostte gemiddeld 3,58 % tot Brugge, plus 4 % extra wanneer de goederen in Engeland een traject over land hadden afgelegd. Met invoerrechten van gemiddeld 6,54 % daarbovenop, spreken we dus van een meerkost van door de bank 10 à 14 %. Anderzijds moet de hele problematiek ook worden gerelativeerd, want het was wat het was en mensen legden zich daarbij neer. Of om het met een boutade uit te drukken : de tijdgenoten wisten van niet beter. Wilde een handelaar stoffen invoeren maar evengoed uitvoeren, dan hoorde transport er gewoon bij als een factor waarmee rekening moest worden gehouden. De nochtans vrij hoge kosten die ermee gepaard gingen waren voor handelaars en klanten een gegeven, dat zonder veel morren werd aanvaard. Het frauderen zorgde hooguit voor wat méér ademruimte voor de handelaar, verankerd tussen de productieprijs van de goederen en hun uiteindelijke verkoopprijs, gedicteerd door de markt.

Daarom vormde de in- en aanvoer van wollegoederen voor Bethune al bij al niet zo'n onoverkomelijk probleem. Het was veeleer de hele context van machteloosheid, namelijk het speelbal-zijn van andermans beslissingen, van een té complex geworden sector én van de moordende concurrentie terzake, die het kader vormde waarin de uitstap uit de lakenbranche zou worden overwogen.





## Hoofdstuk 11

### De aankopen in cijfers

Een vraag die voortdurend terugkomt wanneer men een casus als "Bethune & Fils" onderzoekt is hoe belangrijk Bethune eigenlijk was als lakenhandelaar. Ze past des te meer in deze verhandeling omdat achter die hele wollegoederenhandel een punt werd gezet, om voortaan alle bedrijvigheid te concentreren op de andere poot van de firma, namelijk de linnenhandel. Het afstoten van een kleine neventak gebeurt wel meer in ondernemingen, maar in dit geval lijkt het toch te gaan om een aanzienlijk deel van de bedrijfsactiviteiten. In deze omstandigheden wordt een op z'n minst benaderende orde van grootte kennen essentieel.

Het ruime aantal boekhoudingsregisters dat in het archief te vinden is, maakt het mogelijk het bedrijf tot op zekere hoogte cijfermatig te analyseren. We beschikken immers over boeken waarin de aangekochte goederen grotendeels staan opgelijst, zodat we de omvang van Bethunes wollegoederenhandel tamelijk nauwkeurig kunnen bepalen. Het aantal aangekochte stukken laat ons in eerste instantie toe de lakenhandel van Bethune een plaats te geven ten overstaan van zijn collega's. Bovendien kunnen we niet alleen in detail nagaan uit welke regio's de stukken werden ingevoerd, maar ook onderzoeken hoe deze import doorheen de jaren evolueerde. Op basis van de factuurbedragen kunnen we zelfs een benaderende omzet berekenen. Deze cijfers zullen ons toelaten, na het onderzoek naar de omvang van de linnenhandel in deel 4 van deze verhandeling, het feitelijk belang van de wollegoederenhandel binnen de firma af te zetten tegenover deze van de linnenhandel.

Vermits de aankopen doorgaans min of meer gedetailleerd werden genoteerd, kunnen we vervolgens nagaan welke Bethunes favorieten waren in het totale wollegoederenassortiment. Welke waren, met andere woorden, de stoffen die hij het meest verkocht per soort én per jaar. Daarmee kunnen we bepalen hoe de voorkeur van zijn klanten doorheen de jaren evolueerde en onderzoeken hoe het bijvoorbeeld met de verkoop van katoenen stoffes was gesteld. In het kielzog daarvan komen we tenslotte ook te weten in

welke prijzencategorieën die stoffen zich situeerden en kunnen we bekijken welke klasse van stoffen het best verkocht. We hopen hiermee een bescheiden bijdrage te kunnen leveren aan het consumptierevolutie-debat.

## 11.1 De aantallen aangekochte stukken

Cijfers gebruiken in historische studies als deze is meestal een heikele zaak. Men streeft immers naar exactheid op alle fronten, terwijl het beschikbare basismateriaal zelden compleet is. Dit gegeven is in het bestand Bethune niet anders. Zo zijn voor overzichten van het aantal geleverde stukken doorheen de jaren, vooral de facturen van belang. Maar juist die ontbreken voor méér dan de helft in het archief. Daarnaast vertoont ook de handelscorrespondentie hiaten, omdat er voor sommige jaren hele reeksen brieven mankeren.

De casus van de gebroeders De Ronquier in Lille <sup>1</sup> illustreert als géén ander de bijkomende methodologische problematiek bij de opmaak van dit hoofdstuk. In hun correspondentie zijn de bestellingen en leveringen immers nauwelijks te volgen, omdat Bethune vaak naar Lille ging en er ook contacten in Kortrijk plaatsvonden, waarbij er mondeling afspraken werden gemaakt waarvan de inhoud ons ontsnapt. Geregeld refereerden ze naar de inhoud van in het bestand ontbrekende brieven met de nietszeggende vermelding "*laquelle nous passerons sous silence puisque nous sommes d'accord en tout*". En dan was er nog de briefwisseling met de mysterieuze N. Cabot <sup>2</sup>, een man die in de jaren 1750 als "*commis*" <sup>3</sup> werkte voor De Ronquier aan wie hij verwant was, maar ook zelfstandig linnen bij Bethune kocht en hem serges, etamines en kamelotten verkocht. Daaruit viel onmogelijk uit te maken óf en wát hij zelf factureerde, omdat die correspondentie voortdurend onuitrafelbaar verweven bleek met die van de broers De Ronquier. Tenslotte bestelde Bethune, als om de zaak nog extra te compliceren, vaak "halve" stukken, die de ene keer samen een nummer en de andere keer aparte nummers kregen, wat het bestempelen van exacte aantallen danig bemoeilijkte. Alle spoorwerk ten spijt, tussen in- en uitgaande data, inclusief die van N.Cabot, gaf dit alles dus geen sluitend resultaat. Want occasioneel zitten er rekeninguittreksels in het bestand, waaruit blijkt dat er leve-

---

<sup>1</sup> De Ronquier J.F & Frères – Lille : IC 340.7.14 en 341.8.5 + UC 33.2, 33.3 en 33.4.

<sup>2</sup> N. Cabot, Lille : I.C. 340.7.10 en U.C. 33.3.

<sup>3</sup> commis : in de toenmalige all-in-one betekenis van bediende, boekhouder, handelsreiziger, en rechterarm van een handelaar.

ringen moeten hebben plaatsgevonden in perioden waarvan de briefwisseling mankeert.

Bij deze leverancier bracht daarom énkél het bestaan van boekhoudingsboeken min of meer correct zicht op de feitelijke aankopen. Het bestand bevat namelijk, met betrekking tot de handel in "wollegoederen", enkele aankoop-factuurboeken, die er redelijk compleet uitzien in vergelijking met de briefwisseling. Ze vullen ook bij de andere leveranciers de mankementen in de brieven aan, terwijl omgekeerd de correspondentie soms gegevens aanlevert die men in de aankoopboeken toch blijkbaar bijwijlen vergat te noteren. Zodoende ontstond een tamelijk adequaat en bruikbaar totaalbeeld van Bethunes aankopen in wollen en aanverwante stoffen. De gedetailleerde lijst van alle aankopen in de factuurboeken C.31.1.2 en C.31.4.2, de aanvullingen uit de correspondentie en de gecombineerde samenvatting ervan, hebben we respectievelijk opgenomen in bijlage 2.1.1 en 2.1.2, 2.1.3 en 2.1.4.

Uit dit overzicht van de aankopen bleek, zoals hierboven beschreven onder hoofdstuk 9.6, tabel 9, dat Bethune, in absolute aantallen gesproken, méér dan vier keer zoveel stoffen aankocht in Engeland (= 18.069) als in de huidige Belgische regio's in en buiten de toenmalige Oostenrijkse Nederlanden (= 4.361,5). Ten overstaan van Frankrijk (= 1.927) was dat zelfs méér dan negen keer zoveel. Die hoeveelheden werden geleverd door 17 fabrikanten of handelaars uit Engeland (cfr. tabel 5), 28 uit Frankrijk (cfr. tabel 6) en 54 uit de Zuidelijke Nederlanden, het Prinsbisdom Luik en Luxemburg, zijnde samen het huidige Belgische grondgebied (cfr. tabel 7). Er was dus een tamelijk grote discrepantie tussen de hoeveelheden die hij van een Engelse leverancier afnam in vergelijking met die van leveranciers uit Frankrijk of het binnenland.

Maar bovendien bleek dat binnen elk van die regio's de ene leverancier méér zijn voorkeur genoot dan anderen. Er waren de blijvers, die jaar na jaar aanzienlijke hoeveelheden mochten leveren, en daarnaast vele gelegenhedsleveranciers : zij leverden hetzij éénmalige aankopen, hetzij tijdelijk belangrijke aantallen, afhankelijk van de vraag die Bethune op dat moment had naar een bepaalde stof of van de aantrekkelijkheid van een aanbod dat de leveranciers hem deden. Zodoende kunnen we een onderscheid maken tussen de rangorde van topleveranciers in absolute aantallen (tabel 14), die van topleveranciers in gewogen aantallen (tabel 15) en die van Bethunes trouwste leveranciers (tabel 16).

**Tabel 14** De top-15 leveranciers in absolute aantallen, periode 1743-1767

LEVERANCIER	STAD	REGIO	LAND	Totaal aantal stukken
Giles Thomas	London	London	GB	5944
Wade J. & fils / J. & T.	Leeds	Yorkshire	GB	4984
Peard Oliver	Tiverton	Devonshire	GB	3592
Scott John	Shrewsbury	Shropshire	GB	1414
Waonry Vve	Liège	Prinsbisdom L.	(B)	1021
Hudson Thomas	London	London	GB	900
Moeraert Vve & zonen	Gent	Vlaanderen	(B)	432
De Ronquier Frères	Lille	Frans Vlaand.	F	423
De Ronquier Lambert	Brugge	Vlaanderen	(B)	359
Sottiaux Reinier	Brussel	Brabant	(B)	349
Vermoelen C.P.	Antwerpen	Brabant	(B)	300
Ribard J.N.	Rouen	Normandië	F	284
Lieutenant Laurent	Hodimont	Vesderregio	(B)	282
Bouttens F.	Brugge	Vlaanderen	(B)	281
Miné Charles	Amiens	Picardië	F	273

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopregisters en handelscorrespondentie. Zie : Algemeen overzicht aankopen wollen stoffen : Bijlage 2.1.4. (B)= huidig Belgisch grondgebied.

In alle tabellen steken de Engelse grote leveranciers met kop en schouders boven de anderen uit. In absolute cijfers volgen enkele bemiddelaars en verder vooral specialisten in zowel Frankrijk als op Belgisch grondgebied. Gewogen krijgen we misleidende cijfers omdat enkele leveranciers grote hoeveelheden leverden op korte termijn. En langdurige contacten betekende nog niet dat zij ook de grootste aantallen stukken aanleverden. Bekijken we daarentegen de aankopen in de verschillende regio's per jaar (tabel 17), dan krijgen we een bijkomende kijk op de zaak. De rangschikking van de leveringen per jaar, zoals ze nog duidelijker te zien zijn op figuur 38, toont bovendien dat de aankopen sterk konden uiteenlopen.

**Tabel 15** De top-15 leveranciers in gewogen aantallen, periode 1743-1767

LEVERANCIER	STAD	REGIO	LAND	Aantal stukken	Aantal jaren	Gemid.
Giles Thomas	London	London	GB	5944	21	283,05
Wade J. / J. & T.	Leeds	Yorkshire	GB	4984	25	199,32
Hudson Thomas	London	London	GB	900	5	180
Peard Oliver	Tiverton	Devonshire	GB	3592	22	163,28
Vandermeulen F.	London	London	GB	191	2	95,5
Ribard J.N.	Rouen	Normandië	F	284	3	94,66
Vandecasteele P.J.	Dunkerque	Frans Vlaand.	F	125	2	62,5
Vermoelen C.P.	Antwerpen	Brabant	(B)	300	5	60
De Ronquier Lambert	Brugge	Vlaanderen	(B)	359	6	59,83
Scott John	Shrewsbury	Shropshire	GB	1414	25	56,56
Waonry Vve	Liège	Prinsbisdom L.	(B)	1021	19	53,73
Denison G.	Leeds	Yorkshire	GB	152	3	50,66
Bouttens F.	Brugge	Vlaanderen	(B)	281	6	46,83
Lees & Edwards	Halifax	Yorkshire	GB	134	3	44,66
Kennaway A.	Exeter	Devonshire	GB	130	3	43,33

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopregisters en handelscorrespondentie. Zie : Aankopen per correspondent per jaar : Bijlage 2.1.5. (B)= huidig Belgisch grondgebied.

**Tabel 16** De top-15 trouwste leveranciers, periode 1743-1767

LEVERANCIER	STAD	REGIO	LAND	Aantal stukken	Aantal jaren	Gemid.
Giles T. + Hudson T.	London	London	GB	6844	26	263,23
Wade J.	Leeds	Yorkshire	GB	4984	25	199,32
Scott J.	Shrewsbury	Shropshire	GB	1414	25	56,56
Moeraert Vve & fils	Gent	Vlaanderen	(B)	432	25	17,28
Peard Oliver	Tiverton	Devonshire	GB	3592	22	163,28
De Ronquier Frères	Lille	Frans Vlaand.	F	423	20	21,15
Miné Charles	Amiens	Picardië	F	273	20	13,65
Quignon Eloy	Amiens	Picardië	F	93	20	4,65
Waonry Vve	Liège	Prinsbisdom L.	(B)	1021	19	53,73
Sottiaux Reinier	Brussel	Brabant	(B)	349	19	18,36
Blommaert J.Bte	Gent	Vlaanderen	(B)	169	19	8,89
Lieutenant L.	Hodimont	Vesderregio	(B)	282	18	15,66
Legrelle G.	Antwerpen	Brabant	(B)	120	18	6,6
Poupaert J.A.	Sedan	Champagne	F	12	17	0,7
Meulenberg	Brussel	Brabant	(B)	15	17	0,88

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopregisters en handelscorrespondentie. Zie : Aankopen per correspondent per jaar : Bijlage 2.1.5. (B)= huidig Belgisch grondgebied.

**Tabel 17**      Overzicht van de leveringen per jaar en per land, periode 1743-1767

LEVERINGEN	'43	'44	'45	'46	'47	'48	'49	'50	'51	'52	'53	'54
Engeland	855	237	591	741		432	1094	801	596	916	1112	1197
Frankrijk	35	3	73	126	173	84	21	41	77	64	103	69
Binnenland	184	132	315	181	24	185	263	290	253	274	218	245
TOTAAL	1074	372	979	1048	197	701	1378	1132	926	1254	1433	1511

'55	'56	'57	'58	'59	'60	'61	'62	'63	'64	'65	'66	'67	TOTAAL
989	1070	937	636	741	851	533	636	668	804	689	525	418	18069
97	101	102	115	96	91	103,5	121,5	57	45	72	30	27	1927
186	211	179	197	96	163	116	94,5	146	124	86	128	71	4361,5
1272	1382	1218	948	933	1105	752,5	852	871	973	847	683	516	24357,5

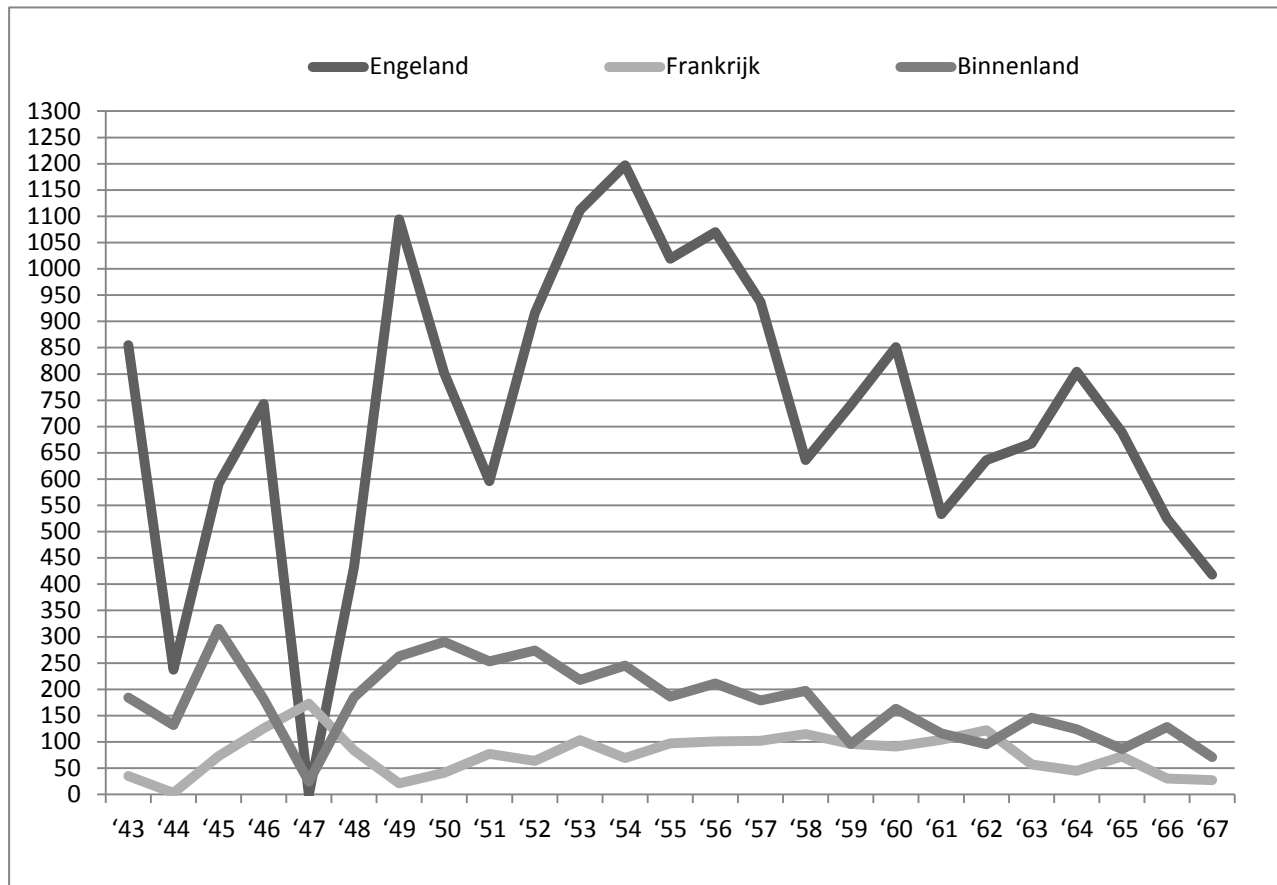
Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopregisters en handelscorrespondentie. Zie : Aankopen per correspondent per jaar : Bijlagen 2.1.5 en 2.1.6.

Deze schommelingen volgden uiteraard de noodwendigheden van de stock, want al jere mieerde Bethune geregeld over de duurte van de stoffen en annuleerde hij bijwijlen een bestelling omdat hij de prijzen te ver buiten budget vond, aankopen moest hij sowieso wanneer zijn assortiment ontregeld raakte met ontbrekende prijscategorieën of "trekpaarden" <sup>4</sup>. Dat verklaart bijvoorbeeld waarom in de dure jaren 1759-1760 méér stukken werden aangekocht dan in de even dure jaren voordien en nadien. Het opvallende dipje van 1744 heeft wellicht te maken met de Franse bezetting van de stad op 18 mei van dat jaar. Verder roept 1747 vragen op, omdat er dat jaar géén enkel stuk in Engeland werd aangekocht en ook in de Zuidelijke Nederlanden de aankopen tot een absoluut minimum werden beperkt. Frankrijk leverde daarentegen het hoogste aantal stukken ooit van de hele onderzochte periode. Het was natuurlijk het jaar waarin Bethune huwde met Thérèse Van Dale en zich associeerde met zijn schoonbroer : een oefening waarbij men gewoonlijk probeert de stock binnen de perken te houden. Maar omdat de aankopen in Frankrijk uitgerekend in dat jaar maar ook reeds in 1746 exponentieel stegen, moet de verklaring veeleer worden gezocht in de aangepaste wetgeving tijdens de Franse bezetting van 1746-1748. We weten immers dat de invoerrechten voor Engelse

<sup>4</sup> Trekpaarden zijn artikelen waar de klant op afkomt en in wier kielzog andere artikelen worden verkocht.

goederen gevoelig werden verhoogd bij decreet op 7 maart 1747 terwijl die voor Franse goederen reeds op 1 juni 1746 fors werden verlaagd (HASQUIN, 1979, 127 - VAN HOUTTE, 1930 : 350 - BIGWOOD, 1900 : 231 - GACHARD, 1851 : I, 387 en 402-403).

**Figuur 38** Aangekochte stukken wollegoederen, periode 1743-1767



Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopregisters en handelscorrespondentie. Zie : Aankopen per jaar per correspondent : Bijlage 2.1.6 en grafiek : Bijlage 2.1.7.

Daarnaast valt een opmerkelijke opbloei van de handel in wollegoederen op, die lijkt samen te sporen met de intrede van Bethune in de zaak. Ongetwijfeld speelde zijn enthousiaste inzet als jonge handelaar daarin een rol, maar wellicht zorgde de afronding van de Oostenrijkse Successieoorlog met de Vrede van Aken in 1748 evenzeer voor extra optimisme. Dit verdrag herstelde namelijk de autonomie van de Zuidelijke Nederlanden ten aanzien van de in- en uitvoerrechten, zodat de Weense regering voor het eerst in de 18e eeuw een zelfstandig handelsbeleid kon voeren (HASQUIN, 1979 : 127 - BLOM & LAMBERTS, 1993 : 205). De nieuwe frisse wind zou echter al snel tot bekoeling leiden, want Bethune had het Franse assortiment drastisch teruggeschoefd en duidelijk ingezet op Engelse stoffen, die door de nieuwe douanepolitiek van de keizerin met een protectionistische wet van 27 januari 1749 zwaar werden getroffen (HASQUIN, 1979 : 127 -



VAN HOUTTE, 1920 : 308 en 310). En misschien had Bethune zich in 1749 ook wel een beetje overkocht, zodat hij voorlopig wat kon teren op zijn voorraad.

De Zevenjarige Oorlog (1756-1763) zou Bethunes enthousiasme al helemaal temperen, want in die jaren zag hij zich genoodzaakt zijn aankopen met 30 tot 50 % te verminderen ten overstaan van de groeifase kort na het midden van de eeuw. Niet alleen zorgde de oorlogssituatie voor een schaarser aanbod in Engeland en dus duurte in de verkoopprijzen, maar bovendien werden de invoerrechten op de meeste stoffen verhoogd tot zelfs verdubbeld. Na de oorlog hield de duurte van de Engelse stoffen wegens de spectaculair groeiende vraag aan zodat de aangekochte aantallen bleven schommelen rond de 600 stuks, zijnde het niveau van de zaak vóór zijn intrede. De opvallende méér-aankopen in 1764 wijzen hooguit op een hoopvolle reflex na het aflopen van de oorlog, want zetten slechts een geleidelijke afbouw van de voorraad in, terwijl onze commerciële geschiedenis er in die laatste jaren van Bethunes lakenhandel juist spectaculair op vooruitging (VAN HOUTTE, 1910 : 678 - BIGWOOD, 1900 : annexe P). De terugloop van de Engelse aankopen bij Bethune lijkt er dan ook op te wijzen dat het voornemen die zaak af te stoten in 1765 reeds was genomen.

De aankopen in Frankrijk schommelden slechts in de jaren 1753 tot '62 rond de 100 stuks. Daarvóór en daarna kochten zowel Van Dale als Bethune heel wat minder, met uitzondering evenwel van 1746, het jaar waarin de aankopen quasi verdubbelden, en 1747 waarin ze nogmaals met een derde stegen. Zoals gezegd mag dit wellicht volledig op het conto worden geschreven van de Franse bezetting, die de stoeve handelsrelaties met dat land per ordonnantie dd. 1.6.1746 vereenvoudigden (VAN HOUTTE, 1930 : 350). Daarna vielen de Franse aankopen dramatisch terug om vanaf 1753 opnieuw te verdapen. Van dan af omvatten ze tot 1760 zowat de helft of méér pluches en bevestigen daarmee voor een stuk de topperiode van die productie zoals beschreven in de inleiding tot het overzicht van de Picardische leveranciers (hoofdstuk 9.2.1). In de jaren 1761 en '62 echter werd hun predominantie vervangen door Engelse stoffen, op de kop getikt in een openbare verkoop in Dunkerque. Daarna bouwde Bethune zijn aankopen in Frankrijk in het algemeen geleidelijk af. De mééraankoop van 1765 wijt ik aan een heraanvulling van het assortiment.

Wat de binnenlandse aankopen betreft, werd met het belangrijkste aankoopjaar 1750 een trend ingezet van zeer geleidelijke maar wel systematische afbouw. Hier had één en ander voor een groot deel te maken met de mééraankopen die Bethune rechtstreeks in Engeland deed. Hij ontwikkelde tevens de gewoonte om liever zelf lakens aan te kopen in Hodimont, dan ze in te trekken via derden in Gent of Brussel. De mééraankopen in de Vesderstreek gingen echter slechts ten koste van de minderaankopen in Vlaanderen.

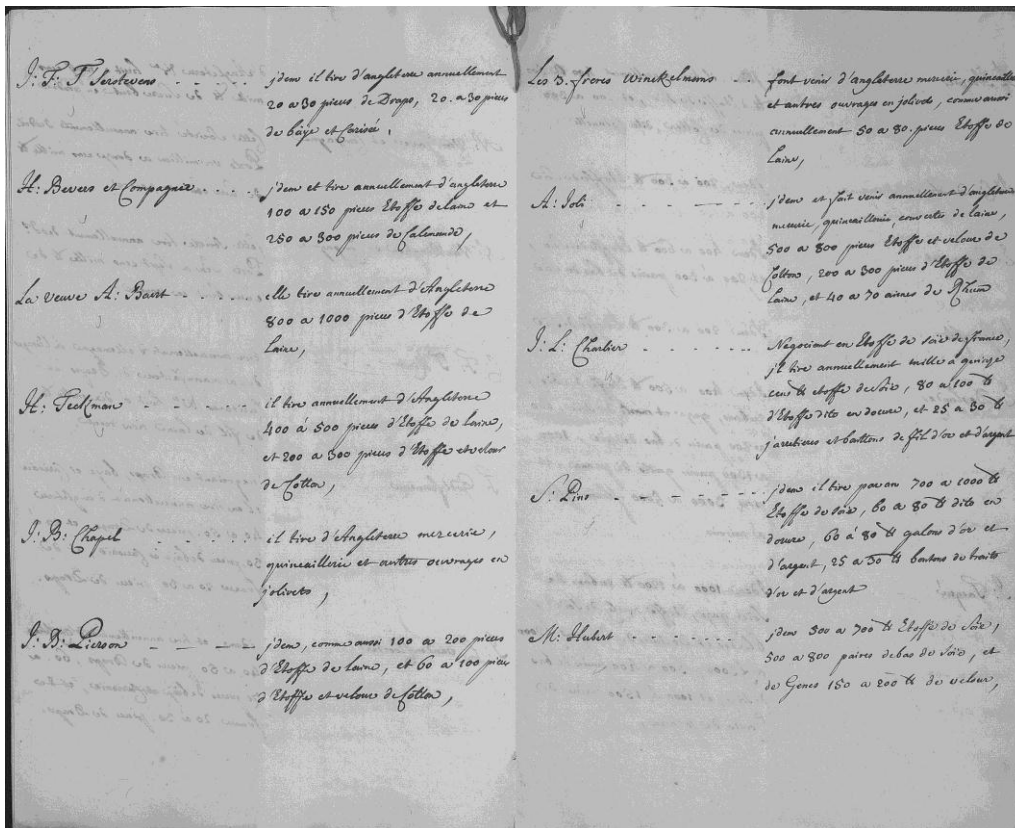
## 11.2 Hoe belangrijk was Bethunes lakenhandel?

Een pertinente vraag die zich aandient in verband met de absolute aantallen is hoe belangrijk de wollegoederenzaak van Bethune daarmee eigenlijk was. We zien op tabel 16 dat hij gemiddeld 975 stukken aankocht per jaar, maar in elf van de 25 jaren die we onderzochten, waren dat er flink méér dan 1000, met in 1753 en 1754 zelfs respectievelijke aankopen van 1433 en 1511 stukken. Alleen : was dat véél ?

Wanneer we bedenken dat in Antwerpen omstreeks 1700 jaarlijks 10.000 lakens werden ingevoerd vanuit Engeland en de Republiek, met daarnaast uit Engeland nog 50.000 "sargiën en langebreden", 10.000 karsaaïen, baaiën en frisaerden, 5 à 6.000 perpetuanen en drogetten, plus 10 à 12.000 calmandes uit Frankrijk en Engeland en 5.000 "stofkens" uit de Republiek (THIJS, 1987 : 61) - samen minstens 90.000 stukken -, dan lijken de aankopen van Bethune veeleer bagatellen. Anderzijds moeten die aantallen worden afgezet tegenover 684 kleinhandelaars die er zich bezighielden met de verkoop van textiel. In dat cijfer waren weliswaar ook zijde- en linnenverkopers begrepen, maar gedurende nagenoeg heel de 18e eeuw waren er alleen al aan gespecialiseerde lakenhandels 42 of méér (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 10 en 16-17). Dit recente onderzoek, dat zich baseerde op gegevens van het lokale meerseniers- of kramersgilde, omvatte dan nog niet eens de groothandelaars terzake, die uiteraard een veelvoud aan stukken zullen hebben omgezet in vergelijking met die detaillanten. Wanneer we de zaken op die manier bekijken dan lijken de 1000 en méér stukken van Bethune al direct een stuk aanzienlijker.

Omdat er nauwelijks archieven bewaard zijn gebleven zoals dat van "Bethune & Fils", ontbreekt het ons wat betreft 18e eeuwse lakenhandelaars aan vergelijkbaar onderzoeksmateriaal. E. Meerschaut bestudeerde winkelinventarissen in het 18e eeuwse Gent, maar gaf spijtig genoeg geen aanduidingen met betrekking tot de stockomvang van de onderzochte textielhandelaars (MEERSSCHAUT, 1997). R. De Peuter vermoedt echter dat er in Brussel, behalve de aanmaak van zo'n 5 à 10.000 gemengde stoffen, omstreeks 1764-1771 jaarlijks lokaal om en bij de 4000 stukken wollen stoffen werden geproduceerd, naast een 600-tal dekens. Parallel daarmee werden er nog méér gelijkaardige stoffen uit Engeland en de Vesderregio ingevoerd. Negen negotianten importeerden jaarlijks rechtstreeks 2110 à 2790 stukken uit Engeland en verhandelden, samen met zes commissionarissen, elk jaar ook enkele duizenden stukken Limburgse lakens binnen de grenzen van de Oostenrijkse Nederlanden. De omvang van alle ingevoerde en terplekke geproduceerde wollen lakenachtigen samen schat hij in op een jaarlijks gemiddelde van 10.000 stukken (DE PEUTER, 1999 : 7, 264, 267-269, 276-278, 282-283, 333).

**Figuur 39** Uittreksel uit de handelsenquête van 1771 (Rapport van Brussel)



Bron : ARA, Brussel - Raad van Financiën nr. 4288 - 1627.3.

Beperken we ons tot de handel in geïmporteerde wollen stoffen, dan kunnen we de omvang van Bethunes zaak vergelijken met die van een aantal firma's die voorkomen in de reeds geciteerde handelsenquête van 1771 (figuur 39). Daarvan bestaat niet alleen een gedrukte lijst van de belangrijkste toenmalige handelaars en negotianten die goederen invoerden uit het buitenland, met een summiere vermelding van hun voornaamste activiteiten, maar zijn er ook handgeschreven "rapporten" bewaard, afkomstig uit de diverse steden<sup>5</sup>.

Ze dateren alle van het najaar 1771 en bevatten méér gegevens al is het dossier niet compleet : reeds in de jaren 1750 mankeerden deze van Aalst, Oudenaarde en Gent (DE SMEDT, 1952 : 51). Bovendien zijn niet alle vermelde details even verhelderend. Zo wordt bij de voormalige collega's van Bethune slechts gewag gemaakt van "des quantités considerables" die ze aan stoffen uit Engeland, Frankrijk, Holland en Limburg invoerden.

<sup>5</sup> "Note de divers négocians des principales villes et provinces Belges-Autrichiennes, qui ont des correspondances dans les pays étrangers" van 1771 - ARA, Brussel, Raad van Financiën 4306. Copie in Privé-Archief Bethune, Marke ACM 0354 - Feitelijke rapporten ARA, Brussel, Raad van Financiën 4288 - 1627.3.

Van Van den Berghe, die de lakenhandel van Bethune overnam, wordt gezegd dat hij *"débite aussi des parties assez fortes de ces marchandises"*. En ene Coudet *"tire des parties considérables de drap et d'étoffes de laine particulièrement d'Angleterre. Ce marchand ne vend qu'en gros et fournit beaucoup aux villes et places du plat pays"*. Het rapport wordt afgesloten met de volgende bemerking : *"L'on ne sauroit cependant apprécier la quantité d'étoffes que ces marchands reçoivent chez eux, les déclarations s'en faisant aux bureaux de l'abord et souvent sous d'autres noms"*.

Ook het rapport van Antwerpen blijft erg vaag wat negotianten *"en drap et étoffe de laine"* betreft, want stelt dat Jaques Beecke en Henry Beeckmans elk uit Engeland *"7 à 8 gros ballots"* introkken, *"mais plus une année que l'autre"*; de weduwe van Egide Joseph Bruyninx trok *"6 à 8 gros ballots"* in per jaar, Jean François Dierixsens *"environ 12 gros ballots"*, de weduwe van Jean Paul de Meulder *"9 à 10 gros ballots"*, haar zoon idem, Philippe Vermoelen - ons bekend - *"au moins 15 gros ballots"*, zijn zoon Jean François *"au moins 12 ballots"* en zijn dochter Catherine Vermoelen & co *"9 ballots"*; negotiant Scherpenbergh voerde *"3 à 4 gros ballot d'Angleterre par an"* in, J.C. Weerbrouck *"au moins 20 gros ballots"*, P. Willems *"3 gros ballots"*, Jean Baptiste Wolf *"10 gros ballots"*, Gerard Wolf *"environ 12 ballots"*, J. Vander Sanden en Antoine Van Bodaf elk *"4 gros ballots"* en J.F. De Moor *"2 gros ballots"*. *"Il y a d'autres négociants moins considérables"*, gaat het rapport verder, *"qui s'approvisionnent chez les grossiers cy dessus et qui tirent aussi en moindres parties de la Hollande tant aux ventes de compagnies des Indes, du Nord, d'Angleterre et de France, qu'en Espagne, l'Italie et le Levant"*.

De Antwerpse lakenhandelaars voerden dus minstens twee en maximaal twintig grote balen in. Hoeveel stukken die balen bevatten wordt nergens vermeld. Maar wanneer we de facturen overlopen van Bethunes Engelse leveranciers, dan zien we dat die balen sterk uiteenlopende hoeveelheden stukken bevatten. Deze uit Shropshire bijvoorbeeld hadden doorgaans slechts een inhoud van 16 stukken, deze uit Tiverton meestal 10 à 15 stukken. De balen uit Leeds daarentegen schommelden van een dertigtal tot maximaal 65 stukken. Gezien Giles uit London vaak lichtere stoffen dan feitelijke lakens of karsaaiën stuurde, kon de inhoud van zijn balen variëren van 4 tot 149 stukken, afhankelijk van de soorten stoffen van de levering in kwestie. Balen met grote hoeveelheden waren altijd zendingen van calmandes en kamelotten. Zodra er iets of wat zwaardere stoffen zoals imperialen bijzaten, zakte het aantal direct naar een zestigtal stukken. We kunnen er dus vanuit gaan dat een *"gros ballot"* waarvan sprake in het rapport wellicht nooit méér dan 65 stukken zal hebben bevat. Dus spreken we bij de Antwerpse negotianten van ingevoerde hoeveelheden lakens en aanverwante stoffen tussen de 130 en 1300 stukken per jaar.

Het Brugse rapport over de *"ppaux negocians qui tirent des marchandises de l'étranger pour leur propre compte"* gaf meer gedetailleerde aantallen stukken. De weduwe P. Vanzandyc-

ke voerde "850 *pieces estoffes de saye*, 24 *pieces de drap*, 50 *pieces de ratine*, 150 *pieces de carisaye*, 50 *pieces de baye*, 28 *pieces frisade* & 100 *pieces de serge*" uit Engeland in : samen 1252 stukken. A. Volckaert, eveneens uit Engeland "500 *pieces estoffes de saye*, 120 *pieces de drap*, 50 *pieces de ratine*, 130 *pieces de carisaye*, 50 *pieces de frisade* & 100 *pieces de serges*", samen 950 stukken. A.Vannieuwenhuysse eveneens "300 *pieces estoffes de saye*, 100 *pieces de serges* & 50 *pieces estoffe cotton et saye*", maar trok ze in uit Holland, alwaar hij vooral katoenen stoffen kocht : "1500 *pieces cotton imprimés*, 80 *pieces ecorces d'arbre*, 50 *pieces de mousseline* & 400 *pieces de cotton blanc*", dus 2030 katoenstukken. Hij voerde trouwens ook heel wat thee in vanuit Lorient.

In Brugge waren er nog vijf andere negotianten die katoenen stoffen invoerden uit Holland. Ook bij hen is er sprake van respectievelijk 2040, 840, 900, 2490 en 570 stukken katoentjes. En in Antwerpen werden eveneens een aantal negotianten "*en cotton et mousseline*" vernoemd, die vanuit Holland en Engeland hun stoffen introkken. "*Des fortes parties*", meestal, zoals bij Adrien Janssens die "*en même tems directeur de l'imprimerie octroyée*" was, terwijl bij Jean Beerenbroeck "*cela va bien à 100 ballots par an au moins*". We mogen hieruit besluiten dat handelaars in katoenen stoffen grotere aantallen stukken omzetten dan lakenhandelaars, maar vermits dit altijd goedkopere stoffen waren, zal hun inkomen eruit niet hoger hebben gelegen. Dat wordt trouwens bevestigd door de studie van L. van Aert, die in het onderscheid tussen lakenverkopers, linnenhandelaars en katoenverkopers in Antwerpen de eerste de hoogste en de laatste de laagste inkomens toebedeelde (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 24).

Het Brusselse rapport tenslotte bespreekt, naast een reeks zijdehandelaars, negen negotianten die lakens en aanverwanten uit Engeland invoerden. De belangrijkste onder hen blijkt de Weduwe Baert te zijn geweest, die elk jaar 800 à 1000 wollen stoffen invoerde. De tweede in rij was H. Teckman, met een import van 400 à 500 stukken en de derde A. Joli met 200 à 300 stukken. Deze laatste verkocht daarnaast wél nog 500 à 800 stukken katoenfluweel en andere ongedefinieerde stoffen van Engelse makelij, vermoedelijk calmandes, zoals ook Teckman deed of H. Bevers, maar dan beperkt tot 200 à 300 stukken. We spreken dus van totalen uit Engeland van 800 à 1000 voor Baert, 700 à 1100 voor Joli, 600 à 800 voor Teckman en 350 à 450 voor Bevers.

Vermits er bij de aankopen van de Brusselaars nauwelijks sprake is van invoer uit Frankrijk of de Republiek (DE PEUTER, 1999 : 277), en dat volgens de rapporten ook in Antwerpen zo was, vertonen de assortimenten van Bethune wellicht redelijk grote gelijkenissen met de handelaars in beide steden, zodat vergelijking legitiem wordt. Met een jaarlijkse gemiddelde invoer uit Engeland van ± 750 stukken, een absoluut minimum van 237 en uitlopers tot bijna 1200 stukken (cfr. tabel 17), mag dan gerust worden gesteld dat Bethune een tamelijk belangrijke lakenhandelaar moet zijn geweest. Hoewel het schommelde doorheen de jaren, bestond die aankoop in Engeland voor 69 % uit feitelijke

lakens en andere lakenachtigen, en voor 30 % uit kamelotten en calmandes. Hiermee kon hij zich meten met J.F. Dierixsens, P. Vermoelen, J.F. Vermoelen en G. Wolf in Antwerpen, met de weduwe Baert, A. Joli en H. Teckman in Brussel en met A. Volckaert in Brugge. Enkel J.C. Weerbrouck, de grootste lakennegociant van Antwerpen, en de weduwe Vanzandycke in Brugge, moest hij op dat vlak laten voorgaan (cfr. tabel 18).

**Tabel 18** Omzet in stukken Engelse wollen stoffen van diverse handelaars in 1771

Antwerpen	Aantal *	Brussel	Aantal	Brugge	Aantal
Beecke	450 à 520	Baert	800 à 1000	Vanzandycke	1252
Beeckmans	455 à 520	Joli	700 à 1100	Volckaert	950
Bruyninx	390 à 520	Teckman	600 à 800	Vannieuwenhuyze	450
Dierixsens	780	Bevers	350 à 450		
De Meulder	585 à 650	Godtfurneau	80 à 110		
Vermoelen P.	975	Vandenclooster	120 à 150		
Vermoelen J.F.	780	T'Serstevens	40 à 60		
Vermoelen C.	585	Pierson	160 à 300		
Scherpenbergh	195 à 260	Winckelmans	50 à 80		
Weerbrouck	1300				
Willems	195				
Wolf J.B.	650				
Wolf G.	780				
Vandersanden J.	260				
Van Bodaf A.	260				
De Moor J.F.	130				

Bron : ARA, Brussel, Raad van Financiën nr.4288 - 1627.3. Rapporten van de handelsenquête 1771.

\* : de Antwerpse aantallen zijn optimistische inschattingen op basis van 65 stukken per "gros ballot".

## 11.3 Een poging tot winstberekening

Bij ons onderzoek beschikten we aanvankelijk niet over complete verkoopsregisters met betrekking tot de wollegoederenverkoop. Maar in de Kortrijkse Stadsbibliotheek ontdekten we een onbekend memoriaal, getiteld "*handbouck of clade gehouden door J.Bapte Bethune*"<sup>6</sup>. Daarin vonden we verkopen van wollegoederen én sporadisch enkele stukken lijnwaad terug aan een aantal min of meer vaste klanten, gerealiseerd door Bethune tussen 23 januari 1754 en 1 maart 1768, plus de uitverkoop van de resterende stock aan overnemer Jacques Vandenberghe. Uit deze verkoopcijfers, opgenomen in het tweede luik van tabel 18, blijkt dat ze slechts zo'n 81 % beslaan van de omzet die redelijkerwijs op basis van de aankopen mocht worden verwacht. Dit doet vermoeden dat het memoriaal in kwestie enkel de verkopen bevat aan kleinhandelaars en kleermakers. Van de mankerende 19 %, wellicht terug te voeren tot detailverkoop aan particulieren, vonden we geen spoor terug. Daardoor was het evenmin mogelijk op basis van deze bron exacte jaaromzetten te bepalen.

Vermits we het gros van de factuurbedragen van de verschillende aankopen in lakens en aanverwanten voor de periode 1743-1767 kennen, konden we wél een benaderende "omzet" berékenen. Er kwam uiteraard wat cijferwerk aan te pas, want de facturatie van de aankopen van de diverse stoffen, inclusief de kosten voor appretage, verpakking, (deels) transport én eventuele commissies, gebeurde doorgaans in de munt van de leverancier : in de Zuidelijke Nederlanden enerzijds in florijnen wisselgeld of courant geld, en anderzijds in ponden groten Vlaams wisselgeld of courant geld, in het Prinsbisdom Luik in florijnen van Luik, in Engeland in ponden sterling, in Frankrijk in ponden tournois en in Lille in florijnen van Lille<sup>7</sup>.

Eens de omzetting vanuit de "buitenlandse" munten naar florijnen Brabants courant opgelijst, hoefden daar, om een totaalbeeld te krijgen, nog enkel die aankopen te worden aan toegevoegd, waarvan we géén facturen hadden. Hiervoor gingen we na hoeveel stukken er per jaar bovenop de bekende facturen werden geleverd. Gezien we in vele gevallen de prijsklasse van deze stoffen niet konden bepalen en van enkele leveringen

---

<sup>6</sup> Een memoriaal is het oudst bekende boek in de Westerse boekhouding, dat aanvankelijk alle in- en uitgaven bevatte, maar bij het ontstaan van het dubbelboekhouden evolueerde naar een soort kladboek, waarin de posten credit en debet in chronologische volgorde werden genoteerd, in afwachting van hun boekhoudkundige verwerking in het journaal en/of het grootboek (TEN HAVE, 1934 : 103-105). Het memoriaal in kwestie wordt inmiddels bewaard in het Rijksarchief te Kortrijk onder codenummer SF 39.

<sup>7</sup> We gebruikten de omzettingstabellen van SERRÉ, 1781.

zelfs niet eens wisten over welke stoffen het precies ging, hebben we die aantallen vermenigvuldigd met het gemiddeld aankoopbedrag van alle gefactureerde stukken in het desbetreffende jaar. De algemene jaartotalen van zowel de gefactureerde als de geschatte leveringen werden opgenomen in tabel 18.

De aldus berekende cijfers geven de totaliteit weer van de aankoopssommen die Bethune gedurende de hele onderzochte periode voor zijn wollegoederen betaalde. Zij laten toe de winst in te schatten die Bethune met de verkoop van wollegoederen realiseerde. Want omdat hij zich in een brief aan leverancier Maude uit Wakefield, Yorkshire, liet ontvallen dat hij "slechts 5 % winst" nam zonder daarbij "de risico's van het zee-transport" te verrekenen <sup>8</sup>, mogen we de hypothese naar voor schuiven dat Bethune door de bank zijn verkoopprijzen bepaalde op basis van de aankoopprijs, vermeerderd met alle invoer-onkosten op eventuele verzekeringskosten na, én daarop zo'n 5 % meerwaarde rekende. En wanneer we ook aannemen dat hij zijn stock niet systematisch uitbreidde, maar slechts stoffen bijkocht naarmate hij er verkocht, dan krijgen we zicht op fictieve, maar wellicht toch enigszins de realiteit benaderende inkomsten met betrekking tot zijn wollegoederenhandel. Ook deze winstraming hebben we opgenomen in tabel 18.

Vóór de intrede van Bethune in de zaak was het soms wat minder, en ook in de twee laatste jaren vóór het afstoten van de lakenhandel werd die marge niet bereikt, maar in alle overige jaren verdiende Bethune volgens deze formule met de verkoop in wollen en gemengde stoffen minstens 2000 Fl ct. In 1749 en in de jaren 1753 tot en met 1756 liep zijn winst zelfs op tot méér dan 3000 Fl ct. Bruto cijfers weliswaar, waarvan zijn algemene bedrijfs- en werkingskosten nog moesten worden afgetrokken én de kostprijs van zijn geïnvesteerde kapitaal. Wanneer we dit gemiddelde van 2482 Fl.ct per jaar bij wijze van proef afzetten tegenover 5 % gemiddelde winst volgens de verkopen in het memoriaal, dan bedraagt die winst 1984 Fl.ct voor 81 % van de omzet (cfr. tabel 19). Omgerekend naar 100 % bekomen we eveneens een gemiddelde winst van 2499 Fl.ct.

---

<sup>8</sup> Maude, Wakefield, dd. 31.10.1760 in UC.33.2.



**Tabel 19** Aankopen van wollegoederen in Fl.ct met daarop 5 % winstmarge, periode 1743 - 1767, en verkopen, verminderd met 5 % winstmarge, periode 1754 - 1768

Jaar	Aankopen in Fl.ct			5 % winst	Verkopen in Fl.ct			Verkopen - 5 %	5 % winst
1743	41707	17	10	2085					
1744	19594	9	10	980					
1745	36110	17	3	1806					
1746	46462	19	6	2323					
1747	15773	4	9	789					
1748	31384		3	1569					
1749	60176		1	3009					
1750	45663	6	4	2283					
1751	41734	9	1	2087					
1752	49220	19	1	2461					
1753	66384	17	6	3319					
1754	68212	10		3411	53437	10	5	50765	2672
1755	63215	16		3161	55809	16	9	53019	2790
1756	63275	1	9	3164	57360	8	10	54492	2868
1757	59182	17	9	2959	42750	16	2	40612	2138
1758	48344	1	5	2417	35463	6	6	33690	1773
1759	44450	14	1	2223	38540	14	3	36613	1927
1760	56438	14	9	2822	41030	17	1	38978	2052
1761	42452	3	10	2123	34922	14	6	33176	1746
1762	41520	15	2	2076	35334	6	3	33567	1767
1763	44908	3	5	2245	39614	15	9	37633	1981

Jaar	Aankopen in Fl.ct			5 % winst	Verkopen in Fl.ct			Verkopen - 5 %	5 % winst
1764	52490	8	5	2624	39696	10	7	37711	1985
1765	43825	9	10	2191	43879	19	1	41685	2194
1766	37199	7	11	1860	40767	16	11	38729	2038
1767	29588	2	7	1479	22547	7		21420	1127
1768					14116	12	6	13410	706
Totaal 1754-1768	695104	6	11	± 2482	595273	12	7	565500	± 1984
	= 100 %							= 81 %	= 81 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlagen 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3 en 2.1.8. Rijksarchief, Kortrijk, Verkoopregister SF 39. Zie bijlage 2.1.16.

Opnieuw kunnen we de vraag stellen : was dat véél ? Welnu, L. van Aert geeft enkele cijfers voor Antwerpen en schrijft dat de zijdeverkopers er tot de sociale top van de bevolking behoorden, met een gemiddeld jaarlijks inkomen van 1000 à 2000 florijnen. Ook elders, in Maastricht en Parijs bijvoorbeeld, was dat het geval en maakten zij vergelijkbare winsten. De lakenverkopers daarentegen, behoorden weliswaar ook tot de rijkste 10 % van de bevolking en daarmee tot de meest gegoede textielverkopers, maar hun jaarlijks inkomen bedroeg gemiddeld slechts de helft van dat van de zijdeverkopers. In de bijgevoegde tabel komt ze voor 1747 aan een inkomen uit lakenverkoop van 400 à 800 florijnen (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 24).

Bethune verkocht niet alleen lakens in zijn wollegoederenhandel, maar ook flink wat gemengde stoffen met zijde in verwerkt. Daarmee positioneerde hij zich tussen van Aerts zijdeverkopers en lakenverkopers in. Eén ding is dus zeker : als van Aerts cijfers over de gemiddelde jaarlijkse inkomens kloppen, mag Bethune, met een inkomen van circa 2500 Fl bruto, zeker tot de best verdienende textielverkopers van zijn tijd worden gerekend.

## 11.4 Bethunes favorieten

In bijlage 2.1.9 hebben we Bethunes aankopen in textielsoorten ingedeeld en deze jaar na jaar per aankoopregio Engeland, Frankrijk of het "binnenlands" grondgebied, zijnde de Zuidelijke Nederlanden en het Prinsbisdom Luik, geklasseerd. Tabel 22 geeft de algemene samenvatting ervan.

Uit die oplijsting kunnen we vooreerst een "top 20" distilleren van de globale verkoop in Bethunes wollegoederenhandel tijdens de periode 1743-1767. Deze rangschikking, zoals weergegeven in tabel 20, geeft een idee van welke soorten stoffen de voorkeur van Bethunes klanten genoten.

**Tabel 20** Bethunes top 20 in de wollegoederenverkoop, periode 1743-1767

1	Calmandes	3822	11	Baaien	859,5
2	Karsaaien	2622	12	Drogetten	820
3	Lakens	2439	13	Panne, Pluche en Fluweel	635
4	Ratines	2145	14	Glacés	419
5	Kamelotten	1960,5	15	Serges #	419
6	Welsh cloth (plain/frisaerde)	1888	16	(Half) Zijde	150
7	Franse & Luikse saaïen	1742	17	Duffels	118
8	Engelse saaïen	1534,5	18	Etamines	89
9	Imperialen	1432	19	Overige	52
10	Katoenmengelingen	1174	20	Dekens	37

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.9.

Uit dit overzicht blijkt dat Bethune - en dus ook zijn cliënteel - in absolute cijfers door de jaren heen het méést calmandes in de verschillende versies kocht. Op deze modieuze wolsatijnen volgden karsaaïen, die mogen worden bestempeld als simpele moltons of dikke flanellen. En die groep werd op de voet gevolgd door klassieke lakens. Groeperen

we die stoffen echter in ruimere "genre"-categorieën, dan bekomen we een enigszins afwijkend patroon (tabel 21).

**Tabel 21** Bethunes verkopen per "genre" wollegoed, periode 1743-1767

1	Lakens : Lakens, ratines, welsh cloth, duffels	6590	27,12 %
2	Flanellen : Karsaaïen, imperialen, baaïen, drogetten	5733,5	23,59 %
3	Calmandes	3822	15,73 %
4	Saaïen & serges : Saaïen, serges, etamines, dekens	3821,5	15,73 %
5	Gemengde stoffen : kamelotten, pannes, glacés	3014	12,40 %
6	Katoenmengelingen	1174	4,83 %
7	Zijde en halfzijden stoffen	150	0,62 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.9.

Hierbij komt de duidelijke predominantie naar voor van de solide lakenachtigen en hun luchtiger tegenhangers, de flanellen. Samen maakten ze iets méér dan 50 % van de verkochte stukken in de wollegoederenhandel uit. Daarop volgden calmandes en allerlei saaïen en serges : zij waren goed voor ongeveer een derde van het aanbod. Vermeerderen we deze stoffen met de gemengde modestofjes die meestendeels fijne wol als basis hadden, dan zien we dat Bethune feitelijk voor 94,56 % wollen stoffen verkocht. Katoenmengelingen konden in zijn zaak slechts één op de twintig consumenten (4,83 %) bekoren. En amper één op 200 klanten (0,62 %) kocht al eens een stuk (half)zijde.

De overzichten lijken alvast de stelling van C. Vandenbroeke te bevestigen, die vond dat *"de consumptie van katoen zo goed als onbestaande [was] op het einde van het Ancien Regime"* (VANDENBROEKE, 1979 : 151). Ook de conclusies van E. Meersschaut dat *"wol aan het einde van het Ancien Regime nog altijd de meest voorkomende textielgrondstof in de kleinhandel was"* en dat *"wolweefsels [zoals] baai, flanel, kalamander, serge... er in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw nog op vooruit[gingen]"* (MEERSSCHAUT, 1997 : 163-164) komen overeen met de verkoop bij Bethune. In zijn analyse van het Gentse textielaanbod wees Meersschaut bovendien op een verwaarloosbare kwantiteit zijden stoffen in de tweede helft van de 18e eeuw (idem : 162-165), die eveneens parallel loopt met wat we bij Bethune constateren. De geringe belangstelling voor zijden stoffen werd ook in de Verenigde Provinciën waargenomen, want in Leiden waren de zijdewinkels rond 1750 zelfs volledig verdwenen (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 24). Hierbij moet wel worden opgemerkt dat de ver-

koop van zijden stoffes traditioneel via een sterk gespecialiseerde handel verliep zodat de cijfers misschien wat moeten worden genuanceerd. Maar zelfs in échte internationaal gereputeerde zijdecentra, zoals Antwerpen, ging het aantal zijdewinkels er tussen 1700 en 1788 sterk op achteruit (idem : 16).

**Tabel 22**      Overzicht van de aankopen per jaar per soort wollegoed in aantal stukken, periode 1743 - 1767

Soort Stof	'43	'44	'45	'46	'47	'48	'49	'50	'51	'52	'53	'54	'55
Welsh cloth	88	32	52	80		51	80	48	33	102	117	128	104
Engelse saaïen	267 <sup>1</sup>	30	60	77		75	127 <sup>3</sup>	74	60	85	112	115	61
Franse/Luikse saaïen	91	25	144 <sup>2</sup>	92		64	83	53	97	66	91	128	97
Serges	7	6	13	8	8	1	28	14	6	18	29	3	14
Ratines	155 <sup>2</sup>	66 <sup>1</sup>	12	109		66	127 <sup>2</sup>	8	25	89	118	125	129
Lakens	93	57 <sup>3</sup>	97	106	40 <sup>3</sup>	91 <sup>3</sup>	142 <sup>3</sup>	103	116	114	172	178 <sup>3</sup>	152
Karsaaïen	76	21	145 <sup>3</sup>	133 <sup>3</sup>		37	121	113	110	139 <sup>3</sup>	106	146	128
Duffels	12	2	10	17		11	19	16	9	16	6		
Dekens							2	12			1	1	2
Drogetten	22	30	19	28	10	31	43	50	35	29	55	74	47
Imperialen	16	11	8	20		17	37	34	25	72	63	58	118
Etamines				1	4	1	1	2	9	3	12	3	1
Baaïen	6	5	21	11		9	36	32	34	47	55	36	53
Calmandes	162 <sup>3</sup>	16	124	140 <sup>1</sup>	1	83 <sup>2</sup>	282 <sup>1</sup>	232 <sup>1</sup>	130 <sup>1</sup>	179 <sup>1</sup>	181 <sup>1</sup>	244 <sup>1</sup>	132 <sup>3</sup>
Kamelotten	21	24	68	52	11	43	115	132 <sup>2</sup>	118 <sup>3</sup>	124	179 <sup>3</sup>	174 <sup>2</sup>	121
Katoenmix		36 <sup>2</sup>	193 <sup>1</sup>	121 <sup>2</sup>	72 <sup>1</sup>	100 <sup>1</sup>	65	147 <sup>3</sup>	50	126 <sup>2</sup>	14	31	25
Fluwelen	9	1	9	24	11	5	18	26	33	24	70	46	53
Glacés	31	5	4	22		18	44	36	21	17	49	20	27
(Half)zijden	17	5		6	37 <sup>2</sup>	2	1		6	4	3	1	8

Soort Stof	'56	'57	'58	'59	'60	'61	'62	'63	'64	'65	'66	'67	Totaal
Welsh cloth	90	100	64	48	80 <sup>2</sup>	64	68	116	104	74	97	68	1888
Engelse saaien	90	90	30	15		68,5	15	30	30	23			1534,5
Franse/Luikse saaien	85	95	113	31	109 <sup>2</sup>	36	48	68	16	28	49	33	1742
Serges	23	10	31	36	31 <sup>2</sup>	6	25	33	25	14	18	12	419
Ratines	138	125	63	66	91 <sup>2</sup>	82	77	88	147	88	71	80	2145
Lakens	135	111	88	52	88 <sup>2</sup>	77	73	63	95	80	69	47	2439
Karsaaien	137	118	81	108	120 <sup>2</sup>	87	132	170	129	125	73	67	2622
Duffels													118
Dekens				2	10 <sup>2</sup>		1				4	2	37
Droetten	55	33	13	47	30 <sup>2</sup>	30	12	8	43	33	21	22	820
Imperialen	87	102	52	118	156 <sup>2</sup>	118	44	40	102	58	30	46	1432
Etamines	1	2	4	2	4 <sup>2</sup>	6	4	2	14	10	3		89
Baaïen	47	65	40	40	38 <sup>2</sup>	33	67,5	25	43	41	41	34	859,5
Calmandes	266	150	131	171	226 <sup>2</sup>	52	189	135	181	177	164	74	3822
Kamelotten	119	99	123	116	63 <sup>2</sup>	48	56,5	53	10	42	29	20	1960,5
Katoenmenge- lingen	26	22	48			14	13	12	26	15	10	8	1174
Fluwelen	33	64	56	42	47 <sup>2</sup>	15	8	12		26	2	1	635
Glacés	23	24	9	16	10 <sup>2</sup>	13	13	9	7		1		419
(Half)zijden	13	8	2	2	2 <sup>2</sup>	3	6	7	1	13	1	2	150

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.9. 1, 2 en 3 in superscript = jaarlijkse top drie.

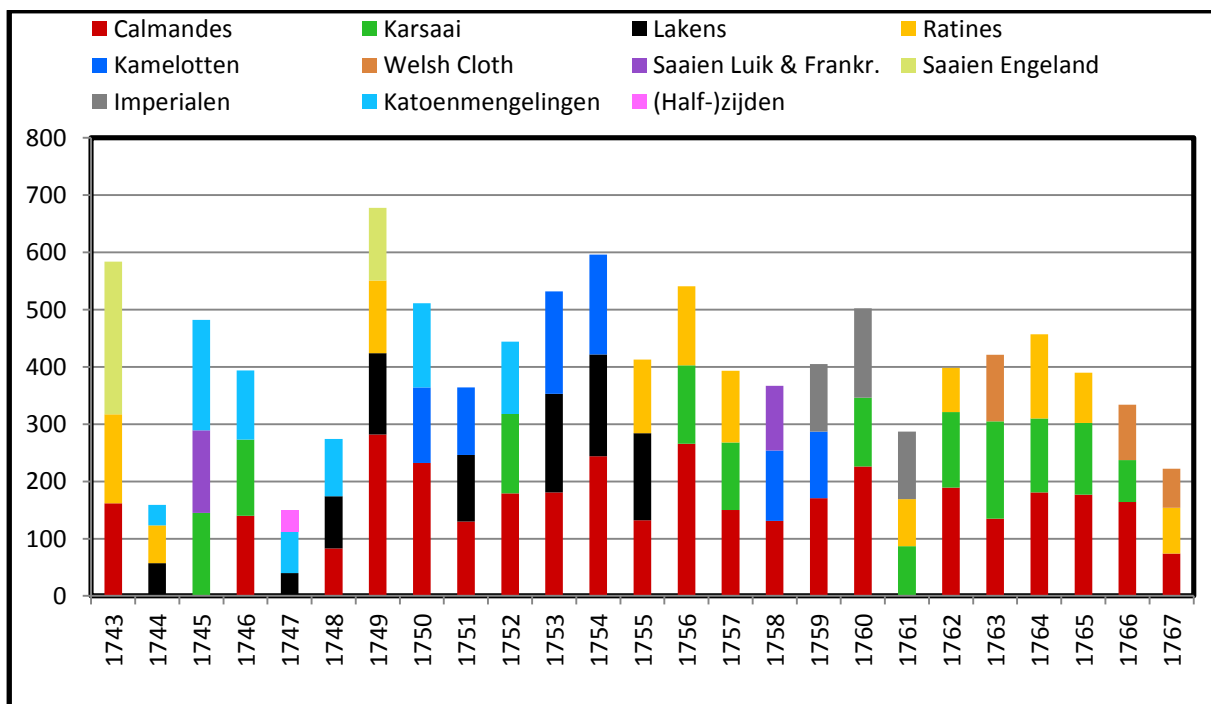
**Tabel 23** Top drie aankopen wollegoed per jaargang, periode 1743-1767

	1.	2.	3.
1743	Engelse saai 267	Calmande 162	Ratine 155
1744	Ratine 66	Laken 57	Katoen 36
1745	Katoen 193	Karsaai 145	Fr/Luikse saai 144
1746	Calmande 140	Karsaai 133	Katoen 121
1747	Katoen 72	Laken 40	Zijde 37
1748	Katoen 100	Laken 91	Calmande 83
1749	Calmande 282	Laken 142	Ratine // E. saai 127
1750	Calmande 232	Katoen 147	Kamelot 132
1751	Calmande 130	Kamelot 118	Laken 116
1752	Calmande 179	Karsaai 139	Katoen 126
1753	Calmande 181	Kamelot 179	Laken 172
1754	Calmande 244	Laken 178	Kamelot 174
1755	Laken 152	Calmande 132	Ratine 129
1756	Calmande 266	Ratine 138	Karsaai 137
1757	Calmande 150	Ratine 125	Karsaai 118
1758	Calmande 131	Kamelot 123	Fr/Luikse saai 113
1759	Calmande 171	Imperialen 118	Kamelot 116
1760	Calmande 226	Imperialen 156	Karsaai 120
1761	Imperialen 118	Karsaai 87	Ratine 82
1762	Calmande 189	Karsaai 132	Ratine 77
1763	Karsaai 170	Calmande 135	Welsh Cloth 116
1764	Calmande 181	Ratine 147	Karsaai 129
1765	Calmande 177	Karsaai 125	Ratine 88
1766	Calmande 164	Welsh Cloth 97	Ratine 71
1767	Ratine 80	Calmande 74	Welsh Cloth 68

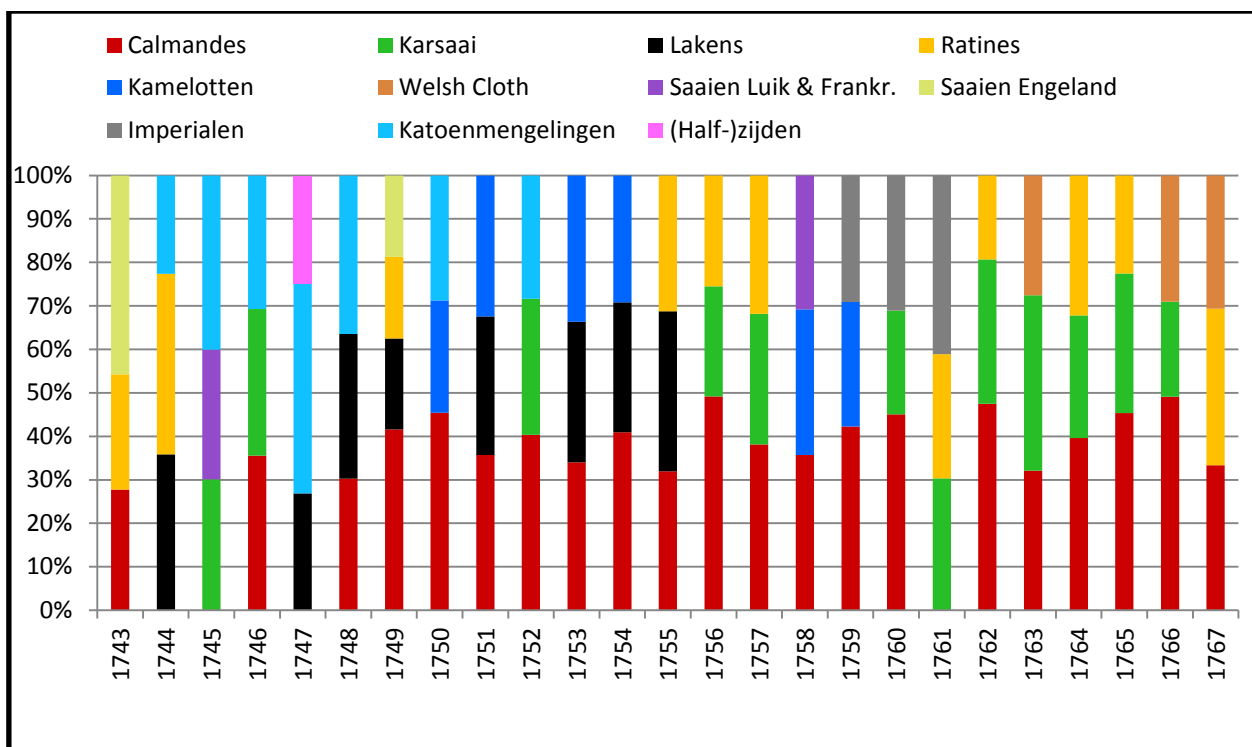
Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.9.

Daarnaast vallen de grote verschillen op in de jaarlijkse aankopen van de soorten stoffen. Dit wijst uiteraard op een sterk schommelende vraag. Maar binnen die schommeling zien we tendenzen. Zo verdwijnen duffels compleet uit het assortiment vanaf 1754. Een jaar eerder was reeds een forse terugloop begonnen van de katoenmengelingen, die voordien toch tamelijk veel werden verkocht. Waarschijnlijk mag deze trend worden verklaard door het op gang komen van een siamoiseproductie in het Kortrijkse rond die tijd (MADDENS, 1990 : 339), waardoor het concurrerende aanbod in de handelszaken en op de markten zal zijn vergroot. Vanaf 1757-58 ging de verkoop van klassieke lakens achteruit, maar ook die van glacés en Engelse saaïen. In 1760 tenslotte viel de verkoop van kamelotten terug, evenals die van Franse/Luikse saaïen en kocht Bethune steeds minder pannes en pluches. De enige stof die er in de periode 1755-1764 lijkt op vooruit te zijn gegaan was de "imperiale" keperbindig-geweven brede droget. De vastgestelde opmars van katoen in de Gentse boetieken tussen 1720 en 1770, alsook als die van de gemengde stoffen (MEERSSCHAUT, 1997 : 163 en 165), kan ik aan de hand van het bestand Bethune voor Kortrijk niet bevestigen. Want in de periode 1750-1770 gingen zowel de kamelotten, als de pannes/pluches en de glacés er in het aanbod van Bethune niet op vooruit. Integendeel.

**Figuur 40** Favorieten in de verkoop van wollegoederen per jaargang, in reële cijfers en procentueel, periode 1743-1767







Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.9.

Bekijken we echter de top drie per jaargang, zoals weergegeven in tabel 23 en figuur 40, dan verschijnt nog een ander patroon. Hieruit leren we enerzijds dat calmande bijna ieder jaar de top drie aanvoerde vanaf het midden van de eeuw. Anderzijds scoorden in de bestudeerde periode 1743-1767 karsaaien en ratijnen bijzonder goed. Klassieke lakens deden het goed tot 1755 : daarna liep hun succes wat terug en kwamen ze niet meer in de top drie voor. Blijkbaar werd hun plaats toen ingenomen door ratijnen, aangevuld met goedkopere Welshe plainen van zodra in 1763 de wolprijs de pan begon uit te swingen. Eén en ander lijkt dus wél de bemerking te bevestigen van E. Meersschart dat de verkoop van klassiek laken in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw in de Gentse winkels terugliep (MEERSSCHAUT, 1997 : 165). We zien ook hoe de interesse voor imperialen groeide, maar anderzijds die voor katoenmengelingen vanaf 1752 compleet terugliep en kamelotten aan populariteit inboetten vanaf 1760.

De verkoop bij Bethune was hiermee totaal tegengesteld aan de resultaten van de studie van J. Van Ryckeghem, die de consumptie van katoen en van zijde in de 18<sup>e</sup> eeuwse Oostenrijkse Nederlanden zéér hoog inschatte en die van wol of linnen verwaarloosbaar klein. Deze premisse was trouwens reeds in twijfel getrokken door E. Meersschart (1997 : 157). Enkel zijn conclusie dat het succes van gemengde stoffen achteruitboerde in de tweede helft van de eeuw, wordt min of meer bevestigd door de bevindingen in het Bethune-archief (VAN RYCKEGHEM, 1985 : 186, 195-197).

## 11.5 De prijskeuze van de klant

Rest ons nog uit te vissen welke prijscategorieën de firma Bethune het meest verkocht : goedkope, dure of middelprijzen. Vanuit de gekopieerde facturen in de aankoopregisters C.31.4.2 en C.31.1.2., aangevuld met hier en daar een prijsopgave in de correspondentie, konden we een tamelijk ruim overzicht samenstellen van de prijzen waaraan de diverse stoffen werden ingekocht.

De omzetting van al die prijzen, in uiteenlopende munten voor uiteenlopende lengtematen, naar een uniforme prijs in Brabantse stuivers courant per Vlaamse el, maakten vergelijking mogelijk tussen de verschillende kwaliteiten in Bethunes assortiment. Dit lukte niet voor álle stoffen, omdat sommige werden gekocht aan een prijs per stuk, en omrekening slechts kón wanneer dan ook de lengte van zo'n stuk werd opgegeven. Het overzicht van die stoffen en het resultaat van de omrekening, werd opgenomen in bijlagen 2.1.10 en 2.1.11.

Daarin zien we vooreerst dat inkopen bij een collega invoerder – vb. witte karsaaien in Gent, Antwerpen of Brugge ipv in Engeland, imperiale drogetten in Antwerpen ipv in London of Tiverton, etamines of marocs in Lille ipv in Reims, flanel in London of Antwerpen ipv in Leeds, samijn in Antwerpen ipv in Londen, enz. – toch flink wat duurder was dan inkopen in de feitelijke productieregio. Bovendien wordt de stelling bevestigd dat de diverse soorten stoffen in de 18<sup>e</sup> eeuw in een zeer brede waaier van uitvoeringen en kwaliteiten op de markt kwamen. Hoe sterk de prijzen alleen al in Bethunes boetiek daarbij uiteenliepen, blijkt uit tabel 24, waarin we het overzicht geven van de minimale en maximale inkooprijzen die Bethune betaalde voor de diverse stoffen in zijn assortiment.

**Tabel 24** Minimum- en maximum-aankooprijzen in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1743-1767

Soort stof	Minimum	Maximum
Plains / Frisaerden	8.9	16.10
Engelse saaien	7.11	20
Serges	7.1	49.4
Ratines	13.8	122.6
Lakens	7.7	140
Duffels	31.5	54.5
Bergopsoms	13.8	37.11
Karsaaien	8.4	19.8
Perpetuanen	10.5	73.6
Drogetten	8.5	35
Etamines	6.6	33.1
Marocs	8.2	23.9
Flanel en molton	10.4	19.3
Calmande & satijn	9.1	30.9
Amen en baracan	15.7	30.3
Kamelotten	8.4	59.6
Diemitten (katoen)	8.9	12.3
Chintz (katoen)	52.7	60.8
Siamoises	10.2	27.1
Pluche / Panne	14.2	67.10
Fluweel (zijde)	80.6	154
Trijp	14.9	19.10
Glacé	12.6	81.8
Zijde #	8.9	134.2
Halfzijde #	8.10	17.4

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.11 en 2.1.12.

Bleven de schommelingen bij sommige stoffen nog binnen de rede, dan kon de ene ratine tien keer meer kosten dan de andere, en het ene laken zelfs het twintigvoud van het andere. Een en ander was dan te wijten aan het gebruik van betere of duurdere garens, een complexer productieproces en/of een omvangrijkere afwerking, zoals bleek uit de beschrijving van de stoffen in hoofdstuk 8.3. Een "imperiale" bijvoorbeeld kostte twee à drie keer zoveel als een gewone droget. En hoewel sommige artikelen van de Nieuwe Draperie niet altijd goedkoper waren dan die van de Oude Draperie, getuige de ratines, dan waren de meeste saaïen en serges, drogetten en flanellen dat wél. Het prijsverschil tussen de traditionele en de nieuwsoortige wollen stoffen, dat H. Van der Wee reeds aangaf als karakteristiek (VAN DER WEE, 1975 : 206), kan ik op basis van het bestand Bethune dus bevestigen.

Bekijken we de diverse soorten per prijscategorie, dan krijgen we de indeling zoals weergegeven in tabel 25.

**Tabel 25** Aantal stukken per prijscategorie in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1743-1767

Soort stof	< 20 st	20 à 40 st	40 à 60 st	60 à 100 st	> 100 st
Cottons & plains	1871				
Engelse saaï	1523,5				
Serge	682	65	220		
Ratine	14		649	51	243
Laken	28		1448,5	855	69
Bergopsom		15			
Duffel			118		
Karsaai	2622				
Perpetuaan	95	71		20	
Droget	659	1355			
Etamine	39	51			
Maroc	102	4			
Flanel & molton	60,5				
Calmande	2841	949			

Amen & baracan	6	46			
Kamelot	1723,5	212	28		
Diemit	124				
Chintz				2	
Siamoise	311	2			
Panne / pluche		295		159	
Fluweel					30
Trijp	74				
Glacé	341	77		1	
Zijde	10	13	1	6	48
Halfzijde	59				
Diversen	1	15	1		
TOTALEN	13186,5	3170	2465,5	1094	390
Percentages	± 64,9 %	± 15,6 %	± 12,2 %	± 5,4 %	± 1,9 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.12.

In dit overzicht mankeren evenwel een aanzienlijk aantal stukken, waarvan we de exacte prijzen slechts kennen per stuk. Alle serges 5/4 uit Liège bijvoorbeeld, het grootste deel van de serges drapées, alle baaien, swanskins, fusteinen en bazijnen. Samen ongeveer 3900 stukken, wat overeenkomt met zo'n 20 % van de aankopen. Het is echter niet zo moeilijk om hun prijscategorie in te schatten, wanneer we de prijs kennen van dezelfde stoffen bij andere leveranciers. Wat we weten over de samenstelling van een stof en haar genre, laat daarenboven toe om voor de overige stoffen - met name baaien en swanskins, die thuishoren in de grotere groep flanelen, of fusteinen en bazijnen, die samensporen met goedkope stoffen als saaien of diemitten - prijscategorieën te deduceren. Enkel voor dekens (40 stukken) en mousseline (2 stukken) mankeerden we de nodige referenties om een categorie te kunnen afleiden.

Met uitzondering van deze twee soorten, vonden we het aangewezen om de oefening toch te doen, gezien de percentages erdoor worden verscherpt. Mét de inschatting van de onbekende prijzencategorieën erbij, blijkt namelijk dat de categorie van minder dan 20 stuivers nog fors vergroot. Deze aanvullingen worden weergegeven in tabel 26.

**Tabel 26** Aantal stukken per prijscategorie in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, mét inschatting van de onbekenden, periode 1743-1767

Soort Stof	< 20 st	20 à 40 st	40 à 60 st	60 à 100 st	> 100 st
Overdracht	13186,5	3170	2465,5	1094	390
Engelse voersaai	1				
Serges 5/4	961				
Serges denim		2			
Shalloon	252				
Blicourt	8				
Serge drapée	1190				
Perpetuaan 7/4			6		
Perpetuaan 8/4				32	
Perpetuaan 6/4		6			
Baai	300				
Swanskin	149	210			
Satijndamast		5			
Kamelot	1				
Fustein	391				
Bazijn	347				
TOTAAL	16786,5	3393	2471,5	1126	390
Percentage	± 69,5 %	± 14 %	± 10,2 %	± 4,7 %	± 1,6 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.12.

Een laatste correctie die we kunnen doorvoeren is het omzetten van de hierbij gehanteerde inkooprijzen naar verkooprijzen. Het volstaat hiervoor de lijst inkooprijzen in bijlage 2.1.12 te overlopen en voor die prijzen, die bij een verhoging met 5 % winst in een hogere categorie vallen, het aantal stukken aan te passen. Het resultaat daarvan geven we weer in tabel 27.

We mogen dus concluderen dat Bethune in zijn groot- én kleinhandel van wollegoederen voor quasi 66 % goedkope stoffen verkocht : betaalbare lakens, karsaaien, nieuwe draperie-artikelen, calmandes, en kamelotten. In méér dan één op de vier gevallen (27,6 %) ging er een stof aan een middelprijs over de toonbank en slechts voor 6,3 % werd een dure stof aangekocht. Dat waren dan hoofdzakelijk klassieke kostuumstoffen zoals fijne lakens, ratijnen of imperiale perpetuanen, en gemengde fluwelen zoals pannes of pluches. Dit bevestigt dat, hoewel de welvaart van de middengroepen in het begin van de 18<sup>e</sup> eeuw flink was toegenomen, met een stijgende vraag naar velerlei verbruiksgoederen tot gevolg, de terugval in koopkracht ná 1730 die vraag al snel omhoog naar vooral "goedkope" massagoederen<sup>9</sup>.

**Tabel 27** Aanpassing van de categorieën bij omzetting van inkoop- naar verkoopprijs in stuivers Brabants courant per Vlaamse el

Aantal stukken	< 20 st	20 à 40 st	40 à 60 st	60 à 100 st	> 100 st
Volgens inkoopprijs	13186,5	3170	2465,5	1094	390
Percentage	64,9 %	15,6 %	12,2 %	5,4 %	1,9 %
Volgens verkoopprijs	12366,5	3917	2531,5	1096	395
Percentage	60,9 %	19,3 %	12,4 %	5,4 %	2 %
+ Onbekenden	16786,5	3393	2471,5	1126	390
Percentage	69,5 %	14 %	10,2 %	4,7 %	1,6 %
Volgens verkoopprijs	15966,5	4140	2537,5	1128	395
Percentage	66,1 %	17,1 %	10,5 %	4,7 %	1,6 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Zie Bijlage 2.1.12.

Hoe "goedkoop" moet worden begrepen, kunnen we nog het best inschatten wanneer we de prijzen van de stoffen afzetten tegenover bijvoorbeeld een winterdagloon, dat nagenoeg constant bleef gedurende de 18<sup>e</sup> E, maar 20 % lager lag dan het loon tijdens de zomermaanden. We bundelden die lonen samen in tabel 28.

<sup>9</sup> Zie de analyse over het ontstaan van de consumptiemaatschappij in hoofdstuk 5.3.

**Tabel 28**      Overzicht van lonen en gezinsbudgetten in stuivers Brabants courant, periode 1720 - 1770

Loon	periode	p/dag	p/maand	p/jaar	6 % p/maand	6 % p/jaar
< MEERSSCHAUT (3)	1720-30	10	250	3000	15	180
< VANDENBROEKE (1)	1751-70	12	300	3600	18	216
< Roly (4)	1763	14	350	4200	21	252
< Roly (4)	1763	21	525	6300	31.6	378
< MEERSSCHAUT (3)	1720-30	24	600	7200	36	432
< Roly (4)	1763	30	750	9000	45	540
Gezinsinkomen Engeland (2)	1770		875	10500	52.6	630
Gezinslid Engeland (2)	1770		175	2100	10.6	126
Gezinsinkomen O.Vlaand. (2)	1770		768.4	9220	46.1	553
Gezinslid O.Vlaand. (2)	1770		153.4	1840	9.2	110
Gezinsinkomen Frankrijk (2)	1789		733.4	8800	44	528
Gezinslid Frankrijk (2)	1789		146.8	1760	8.9	105

Bron : (1) VANDENBROEKE, 2004 : 168-169 - (2) VANDENBROEKE, 2004/2 : 138 - (3) MEERSSCHAUT, 1997 : 177 - (4) Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie I.C. 341.7.31 : Roly, Kortrijk, 1763.

Voor een ongeschoolde arbeider in de bouwsector bedroeg dat winterloon 20 gr.ct. en voor een meester 48 gr.ct. (MEERSSCHAUT, 1997 : 177), d.w.z. respectievelijk 10 en 24 st.ct. Bij verbouwingen werken bij Bethune in 1763 rekende de aannemer voor zichzelf en zijn zonen, de andere arbeiders en de knechten, als dagloon respectievelijk 30, 21 en 14 st.ct.<sup>10</sup>. C. Vandenbroeke geeft voor de periode 1751-1770 daglonen op voor metserdienders en handarbeider-dagloners van 12 stuivers (VANDENBROEKE, 2004 : 168-169). A rato van gemiddeld 25 werkdagen per maand, spreken we dus van maandlonen oplopend van 250 st.ct voor een simpele arbeider tot 750 st.ct voor een meester. Hij gaf ook een evaluatie van het per capita inkomen in Noordwest-Europa voor Engeland, Frank-

<sup>10</sup> Roly, Kortrijk : I.C. 341.7.31.



rijk en Oost-Vlaanderen in de 18e eeuw, zowel per gezin als per hoofd (VANDENBROEKE, 2004/2 : 138).

Een Berlijns metselaarsgezin spendeerde volgens berekeningen van W. Abel rond 1800 niet meer dan 6 % van zo'n maandloon aan kleding (BRAUDEL, 1979 : I, 99). We vonden buiten dit gegeven voor Duitsland géén vergelijkingsmateriaal, maar 6 % lijkt wel bijzonder weinig. Anderzijds werd berekend - voortgaand op Braudels premisse dat "*Le blé c'est la moitié de la vie quotidienne des hommes*" en het besef dat een mens niet leeft van brood alleen - dat tijdens het Ancien Regime minstens 60 à 70 % van het gezinsbudget werd besteed aan voeding (VANDENBROEKE, 1984 : 211). Deze laatste spreekt zelfs van driekwart van het gezinsbudget dat naar het aankopen van levensmiddelen ging (idem : 226). Wanneer we deze cijfers afzetten ten overstaan van het aantal handelaars dat halfweg de 18e eeuw in de steden Den Bosch, Zwolle, Leiden en Antwerpen voeding-drank-genotsmiddelen (= respectievelijk 55, 49, 59 en 54 %) en textiel-kleding (=respectievelijk 31, 26, 23 en 28 %) verkocht (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 14), dan mag worden aangenomen dat 6 % voor kleding wellicht véél te laag en 60 à 75 % voor voeding toch iets te hoog wordt ingeschat. Zeker voor wat de periode rond 1750 betreft, want L. Van Aert toonde aan dat het aantal textielverkopers in Antwerpen tussen 1700 en 1788 toenam met bijna 30 % (idem : 10-11).

Passen we evenwel de 6 %-formule toe op de maand- en jaarlonen in kwestie, dan kon een arbeidersgezin per maand beschikken over een budget van 44 à 52.6 st.ct, zijnde een jaarlijks bedrag van 528 à 630 st.ct om te besteden aan het aankopen van stoffen en kleding voor gemiddeld vijf gezinsleden. Een arbeider die zijn eigen boontjes moest doppen, beschikte over een som van 180 à 540 st.ct per jaar. Voor een klassiek maatpak voor de betere burger had een kleermaker anno 1763 in Frankrijk 4 à 4 ¼ el stof nodig op één el breedte en zelfs 7 ½ el op een 2/3 breedte <sup>11</sup>. Omgerekend naar Vlaamse ellen betekende dit ongeveer 7 el op 7/4 breedte tot bijna 13 ellen op 8/7 breedte. Dus kostte een pak in een stof van gemiddeld 20 stuivers per el, zo'n 140 à 260 st.ct.

Die hoeveelheden ellen lijken mij weliswaar zwaar overschat, maar het wordt meteen duidelijk dat een beginnende arbeider zich in die omstandigheden feitelijk geen burgerkostuum kon veroorloven. Een meester daarentegen kon zich reeds na drie-vier maand sparen een nieuw pak laten aanmeten, wanneer hij een stofje koos uit de goedkopere prijzencategorieën. Alleen trok men zoals gezegd wellicht twee tot drie keer méér geld uit voor kleding, zodat een arbeider misschien wel 360/420 à 1080/1620 st.ct kon uitge-

---

<sup>11</sup> Burtin, Sedan : I.C. 341.14.34 dd 28.5.1763.

ven voor een pak. Met zo'n ruimer budget werd kledij kopen en zelfs meedoen met de mode van de dag al een stuk makkelijker.

Daar moet dan nog worden aan toegevoegd dat zowel mannen als vrouwen in de loop van de 18<sup>e</sup> eeuw meer en meer afstapten van de klassieke ensembles om informeel afzonderlijke kledingstukken te combineren (VAN RYCKEGHEM, 1988 : 35-41). Voor een luchtiger mannenvestje, een apart dameslijfje of een nieuwe rok had men uiteraard minder ellen nodig, zodat al eens vlugger de aanschaf van een nieuw kledingstuk kon worden overwogen. Er was ook de trend om minder duurzame, maar goedkopere alternatieven in stoffen te kiezen, zolang ze maar "in de mode" waren (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 64, 71). Inmiddels werd ook aangetoond dat, ondanks een dalende aantrekkingskracht wegens door modewissels en afnemende duurzaamheid verminderde marktwaarde van stoffen, de tweedehandsverkoop door oudekleerkopers omstreeks 1755 in Antwerpen nog steeds floreerde (idem : 84-86).

I. Van Damme onderzocht daarnaast, samen met R. Vermoesen, een aantal vendities in de Aalsterse deelgemeente Erembodegem in de tweede helft van de 18e eeuw. Zij constateerden dat naast keukenbenodigdheden vooral kledij in de hogere prijsklassen er nog erg vlot van de hand ging. Het waren zelfs verre van allemaal armoedzaaiers die van zo'n herverkoop gebruik maakten : zowat alle geledingen van de maatschappij deden eraan mee. Meer nog : *"Auctioning second-hand products remained a way of life for almost every household in the 18th century, although auctioning was probably diminishing as the century progressed"* (VAN DAMME & VERMOESEN, 2009 : 278-279, 282, 297). In combinatie met de sowieso in relatieve termen verminderde kostprijs van textiel ten overstaan van het inkomen per capita (VAN ZANDEN, 1999 : 189), kon de klant, steen en been klagend over de uit de hand lopende duurte van de stoffen, zich dus toch geregeld eens "in het nieuw" steken.

## 11.6 Conclusie

Via het cijfermatig onderzoek van de wollegoederentak binnen het bedrijf Bethune, wilden we nagaan hoe belangrijk Bethune was als lakenhandelaar. Daarbij is gebleken dat Bethune met een jaargemiddelde van een kleine duizend stuks een aanzienlijke omzet draaide in die branche. In het Kortrijkse, maar evengoed in vergelijking met andere lakenhandelaars in Vlaanderen en Brabant, behoorde hij daarmee tot de groten die op

zijn minst voor een deel in het groot lakens en aanverwanten aan de man brachten. Een doorsnee detaillant zoals J.F. T'Serstevens in Brussel voerde slechts een vijftigtal stukken in uit Engeland <sup>12</sup> en de meeste kleinhandelaars importeerden helemaal niks, maar bevoorraadden zich bij mensen zoals Bethune. Zelf deed hij trouwens hetzelfde bij collega's wanneer hem dat beter uitkwam.

Het gros van de niet-linnen stoffen die hij aankocht, met name 74 %, kwam uit Engeland, 8 % vond hij in Frankrijk en 18 % in de Zuidelijke Nederlanden of het Prinsbisdom Luik. Binnen het assortiment dat hij aanbood aan zijn klanten, vonden vooral de calmandes grote aftrek : modieuze, luchtige saaiachtige kamwollen stofjes, met meestal florale tekeningen. Maar ook klassieke lakens, hun modernere ratine-versies en moltonachtige karsaaien behoorden tot de favorieten. Uiteraard beschrijft dit slechts de situatie in de zaak van Bethune tussen 1743 en 1767 en zegt dit nog niet noodzakelijk iets over het algemeen aankoopgedrag bij het doorsnee Kortrijks cliënteel. En of de smaak van zijn klanten gelijk spoorde met die van de modale Zuidelijke Nederlander blijft dus zéker nog steeds de vraag.

De trends die Meersschaut constateerde voor Gent tonen namelijk de evolutie tussen 1720 en 1770, maar hij gaf geen vergelijkende cijfers tussen 1750 en 1770. Bovendien interpreteerde hij vele van de betrokken stoffen in zijn klassement volgens categorieën anders dan wij dat deden. We kunnen dus enkel besluiten dat de stijgende trends tussen 1720 en 1770 voor katoenmengelingen, glacés, kamelotten, gemengde stoffen en fluweelachtigen die hij opgaf voor Gent, in de periode 1750-1770 in Kortrijk reeds achteruitliepen; de terugloop van klassieke lakens, saaiën (althans de Franse/Luikse) en zijde daarentegen in Gent 1720-1770, evenals de opmars van calmandes, worden in het Kortrijkse voor de periode 1750-1770 bevestigd (MEERSSCHAUT, 1997 : 161-162).

Meersschaut constateerde terecht dat quasi alle soorten stoffen in de 18e eeuw verkrijgbaar waren in een hele waaier prijsklassen en de meest voorkomende stoffen variëteiten hadden die voor een "democratische" prijs konden worden aangeschaft (idem : 178). Wij kunnen daar nu, aan de hand van ons onderzoek, aan toevoegen dat de categorie die het meest aantrok had, deze was van minder dan 20 st.ct per el. Niet minder dan 66 % van de stoffen die Bethunes boetiek verlieten, kostten niet méér dan dat. In 17 % van de gevallen gaf de klant tussen de 20 en 40 st.ct uit per el, 10 % ging nog tot 60 st.ct. maar slechts 6 % ging daarboven.

Eens te meer geven deze data met betrekking tot Bethunes boetiek nog geen zicht op de volledige prijzenwaaier op de markt, noch over het algemeen bestedingspatroon voor

---

<sup>12</sup> Zie de handelsenquête van 1771 in ARA, Brussel, Raad van Financiën nr. 4288 - 1627.3.

kleding in de 18e eeuw. Maar op basis van wat we nu weten, lijkt zowel de premisse van Meersschaut dat de stedelijke middengroepen in toenemende mate bereid waren om een meerprijsje te betalen voor een modieus stofje (idem : 176), als deze van Blondé en Van Damme dat deze modale klanten steeds vaker lichtere en minder prijzige stoffen kozen (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 82), gelijk op te gaan.

Met een gemiddelde van een kleine duizend stukken per jaar, behoorde de wollegoederenhandel van Bethune tot de aanzienlijkste in de Zuidelijke Nederlanden. Hij hield daar een brutowinst aan over die vijftien keer zo groot was als het inkomen van een ongeschoolde arbeider en vijf keer zo groot als dat van bijvoorbeeld een meester-aannemer. Alleen al met dit stuk van zijn handel verdiende hij dus een inkomen waarmee hij op z'n minst tot de sub-toplaag van de toenmalige samenleving behoorde. Vandenberghe, de man die zijn wollegoederenzaak overnam en zich daartoe beperkte, werd in de handelsenquête van 1771 nog omschreven als iemand die "*débite des parties assez fortes de ces marchandises*". We mogen dus gerust concluderen dat de bedrijfsafdeling die Bethune afstootte géén luttel neventakje van de firma was.

## Hoofdstuk 12

### De klanten van wollegoederen

In het laatste hoofdstuk van dit deel over de wollegoederenhandel willen we het profiel van de klanten bekijken : wie kocht wollegoederen bij Bethune en van hoe v r kwamen zijn klanten om stoffen bij hem uit te kiezen ? Hieraan gekoppeld willen we ook weten hoeveel vrouwen er zich onder dat cliënteel bevonden.

Gezien de afdeling compleet werd afgevoerd, rijst echter vooral de vraag of de winstgevendheid ervan misschien t  rooskleurig werd ingeschat in ons vorig hoofdstuk. We zagen immers hoe Bethune altijd maar op zoek ging naar zo goedkoop mogelijk inkopen, omdat hij naar eigen zeggen zijn winst voortdurend zag slinken, mede door de extreem lange betalingstermijnen die zijn klanten zich toeëigenden. Was dat effectief zo ? En welke gevolgen had dat voor Bethune ? Hun geklaag over de duurte van de stoffen en de "slechte tijden" - waar we het in deel 4 nog uitvoeriger zullen over hebben - wijst in ieder geval op een "crisis"-sfeer waarin de onderzochte periode 1743-1767 in toenevende mate baadde. Een en ander zou aldus één van de redenen kunnen zijn geweest om voortaan integraal in te zetten op groothandel in een goedkoop lokaal geproduceerd artikel met kapitaalkrachtiger afnemers.

#### 12.1 Het profiel van Bethunes wollegoederen-cl  nteel

Bij het onderzoek voor dit hoofdstuk hadden wij aanvankelijk slechts de beschikking over de handelscorrespondentie   n een register waarin de lakenverkopen op krediet waren genoteerd voor de periode 1743-1755. Toevallig ontdekten we op de valreep een memoriaal in de Kortrijkse Stadsbibliotheek, dat voor bijkomende gegevens zorgde aan gaande de periode 1754-1768. Daarmee kregen we zicht op de quasi totaliteit van het wollegoederen-cl  nteel, althans die klanten die beroepshalve bij de verkoop en/of ver-

werking van stoffen betrokken waren. Van de detailverkoop aan particulieren weten we, zoals gezegd, helemaal niets.

Vanuit de correspondentie Bethune werden we nauwelijks wijzer omtrent het profiel van de wollegoederenklanten en hun effectieve aankopen. Slechts een minieme fractie van de in- en uitgaande brieven hebben betrekking op de verkoop van wollen stoffen en ze geven weinig zicht op een grootteorde van aankopen. Het register onder code C.31.5.1. in het handelsarchief Bethune geeft echter een andere kijk op het cliënteel tijdens de beginjaren van de lakenverkoop in het bedrijf én op het verloop van die handel. Het betreft een *"register nr. 3, gehouden door Joseph Van Dale op zijn ordre van gegeven crediten over wolle goederen"* en bestrijkt de periode van 1743 tot en met 1755. Ik begrijp hieruit dat in dit boek enkel de verkopen werden genoteerd, waarop nog saldi moesten worden betaald. Maar vermits er in die tijd nauwelijks aankopen cash gebeurden en de aankopen hier in detail worden vermeld, leerden we wie die klanten waren, vanwaar ze kwamen en wát ze precies kochten. Zo zien we bijvoorbeeld dat enkele klanten naast stoffen in het jaar 1752 óók een aantal ponden thee kochten en collega Petrus Rommens werd in 1755 vier florijnen aangerekend voor een schaar die Bethune voor hem uit Engeland had laten overkomen.

Uit het overzicht, dat we meegeven in bijlage 2.1.13 en tabel 29, blijkt dat tijdens de periode 1743-1755 de wollegoederenhandel draaide op 63 West-Vlaamse klanten, 25 Henegouwse, 17 Frans-Vlaamse en één Oost-Vlaming. De meeste klanten waren Kortrijkzannen : samen namen ze zowat 45 % van de beschreven aankopen voor hun rekening. Daarop volgden de klanten uit Menen (± 12 %), Tournai (8,6 %), Lille (4,8 %), Deulemont (4 %). Duchatelet uit Leers was in zijn eentje goed voor 3,3 %, de verzamelde kopers uit Mouscron en deze uit Wervik voor ongeveer 3 %. De klanten uit St. Denijs (2,2 %), Emelgem (2 %), Izegem (1,9 %), Tourcoing (1,8 %) en Ingelmunster (1,4 %) waren nog nog goed voor méér dan 1 %, alle overigen bleven daar onder.

Alle locaties in het overzicht, met uitzondering van een eenmalige aankoop door iemand uit Diksmuide en een paar door iemand uit Hoeke, lagen binnen de dertig kilometer rond Kortrijk. Dit laat toe te besluiten dat de lakenhandel van Bethune tot 1755 feitelijk slechts een "lokaal" klantenbestand bediende.

**Tabel 29**      Overzicht van de klanten van wollegoederen, periode 1743-1755

Locatie	Regio	Stukken	Klanten	♀	Locatie	Regio	Stukken	Klanten	♀
Kortrijk	West Vl.	1717	30	9	Moorsele	West Vl.	0	1	
Menen	West Vl.	452	7	1	Hulste	West Vl.	0	1	
Wervik	West Vl.	111	3	2	Diksmuide	West Vl.	0	1	1
St. Denijs	West Vl.	86	1		Dadizele	West Vl.	0	1	
Emelgem	West Vl.	77	1		Rozebeke	Oost Vl.	13	1	
Izegem	West Vl.	73	4		Tournai	Heneg.	327	10	1
Ingelmunster	West Vl.	53	2	1	Mouscron	Heneg.	117	8	1
Wielsbeke	West Vl.	22	1		Dottignies	Heneg.	36	3	2
Harelbeke	West Vl.	22	1		Estaimpuis	Heneg.	34	1	
Hoeke	West Vl.	21	1		Herseaux	Heneg.	5	2	
Passendale	West Vl.	19	1		Komen	Heneg.	0	1	
Rumbeke	West Vl.	6	1		Lille	Frans Vl.	184	5	
Desselgem	West Vl.	6	1		Deulemont	Frans Vl.	154	3	2
Ieper	West Vl.	5	1		Leers	Frans Vl.	128	1	
Rekkem	West Vl.	4	1		Tourcoing	Frans Vl.	70	3	2
Ingooigem	West Vl.	4	1		Quesnoy	Frans Vl.	35	1	1
Beveren	West Vl.	2	1		Armentières	Frans Vl.	19	1	
Wevelgem	West Vl.	0	1		Roubaix	Frans Vl.	6	3	
					TOTAAL		3808	106	23

Bron : Archief Bethune, Marke. Vervaldagenregister C.31.5.1. Bijlage 2.1.13.

**Tabel 30**      Overzicht van de klanten van wollegoederen, periode 1754 -1768

Locatie	Regio	Stukken	Klanten	♀	Locatie	Regio	Stukken	Klanten	♀
Barcelonnette	Alpes/Prov.	0	1		Hoeke	West Vl.	54	2	1
Leers	Frans Vl.	263	4		Rumbeke	West Vl.	54	2	
Deulemont	Frans Vl.	186	2	2	Wervik	West Vl.	52	2	1
Quesnoy	Frans Vl.	44	2	1	St. Denijs	West Vl.	46	2	1
Lille	Frans Vl.	15	3		Ingooigem	West Vl.	42	1	
Tourcoing	Frans Vl.	14	5	2	Harelbeke	West Vl.	38	2	
Bethune	Frans Vl.	8	1		Gullegem	West Vl.	34	1	
Lannoy	Frans Vl.	7	1		Meulebeke	West Vl.	21	2	
Tournai	Heneg.	1342	32	5	Wevelgem	West Vl.	19	2	1
Mouscron	Heneg.	632	15	2	Ieper	West Vl.	17	3	1
Herseaux	Heneg.	112	3		Passendale	West Vl.	13	1	
Pecq	Heneg.	41	1		Ardoorie	West Vl.	12	2	
Estaimpuis	Heneg.	27	2	1	Rollegem Kapelle	West Vl.	12	1	
Dottignies	Heneg.	18	1	1	Dadizele	West Vl.	10	1	
Leuze	Heneg.	3	1		Wielsbeke	West Vl.	8	1	
Komen	Heneg.	0	1		Langemark	West Vl.	5	1	
Warneton	Heneg.	0	1		Rekkem	West Vl.	4	1	
Vlissingen	Nl	2	1		Geluwe	West Vl.	3	1	
Rozebeke	Oost Vl.	2	3		Lichtervelde	West Vl.	3	1	
Oudenaarde	Oost Vl.	0	1		Kerkhove	West Vl.	2		
Wortegem	Oost Vl.	0	1		Moorsele	West Vl.	2	2	
Kortrijk	West Vl.	2780	36	10	Lauwe	West Vl.	1	1	
Menen	West Vl.	564	12	6	Lendeledede	West Vl.	1	1	



Ingelmunster	West Vl.	100	3	1	Wakken	West Vl.	1	1
Izegem	West Vl.	90	9	2	Hulste	West Vl.	0	1
Emelgem	West Vl.	87	1		Moorslede	West Vl.	0	1
Beveren	West Vl.	72	2		Wingene	West Vl.	0	1
					TOTAAL	6863	183	38

Bron : Rijksarchief, Kortrijk. Stadsfonds. Code SF 39. Bijlage 2.1.16.

Het memoriaal SF 39 bevat de verkopen aan handelaars tussen 1754 en 1768. Het overzicht hiervan, opgenomen in bijlage 2.1.16 en hier weergegeven in tabel 30, toont niet alleen een aanzienlijke uitbreiding van het aantal klanten, maar eveneens van het aantal locaties waar ze vandaan kwamen. De West-Vlaamse klanten stegen namelijk tot 101 en de Hengouwse tot 57, maar ook de Oost-Vlamingen waren nu met vijf. Het aantal Frans-Vlaamse klanten groeide echter nauwelijks aan, en één Nederlander en één Fransman uit de Alpen mogen worden bestempeld als gelegenheidsklanten.

Het percentage volle stukken dat door Kortrijkzanen werd gekocht slonk echter tot 40,5 % en dat van de Menenaren tot 8,2 %, terwijl dat van de klanten uit Tournai en Mouscron steeg tot respectievelijk 19,5 en 9,2 %. Buiten deze vier namen nog enkel de twee dames uit Deulemont 2,7 % voor hun rekening. De klanten uit Herseaux (1,6 %), Ingelmunster (1,4 %) en Izegem (1,3 %) kochten nauwelijks méér dan Stephanus Morel uit Emelgem op zijn eentje (1,2 %). Alle andere klanten bleven daar vóór onder. Zodoende kunnen we slechts besluiten dat ook in de periode 1754-1768 de wollegoederenhandel zich richtte naar een vrijwel lokaal publiek, in hoofdzaak geconcentreerd in Kortrijk zelf. Menen en Mouscron lagen op amper 10 km en Tournai, als dichtsbijgelegen belangrijk verkoopscentrum van Henegouwen, op minder dan 30 km.

Wanneer we beide registers combineren (zie Bijlage 2.1.17), komen we te weten hoeveel verschillende klanten de firma in haar bestand had gedurende de hele periode 1743 - 1768. Dat waren er 217 : 121 West-Vlamingen, 5 Oost-Vlamingen, 61 mensen uit Henegouwen, 28 Frans-Vlamingen, 1 Zeelander en 1 reiziger uit de Franse Alpen. Het exact aantal stukken bepalen dat deze klanten kochten, laat staan daar een totale verkoopsom op plakken, was onmogelijk gezien de grote hoeveelheid coupons in de diverse stoffen die ze afnamen. Coupons omzetten naar stukken is immers onbegonnen werk, omwille van de uiteenlopende   n niet altijd gekende lengtes waarop die stoffen werden geproduceerd. Maar wanneer we enkel de verkopen van volle stukken in overweging nemen, dan krijgen we toch zicht op de belangrijkste klanten van de firma. De grootste klanten waren uiteraard Kortrijkzanen, waarvan de eerste drie "*op de maert*" gevestigd waren. De

derde in het rijtje is Jacques Vandenberghe, de man die in 1768 de wollegoederenhandel van Bethune overnam. We zien ook dat twee vrouwen, een dame uit Menen en één uit Frans Vlaanderen, tot de beste klanten van de firma behoorden.

### 12.1.1 Professionals of particulieren?

Wie deze mensen precies waren, komt in deze registers niet duidelijk naar voren, maar het ging om mensen die op z'n minst semi-professioneel met stoffen bezig waren. Jacobus Samijn was bleker in Kortrijk en werkte voor Bethune, want zijn bleekkosten werden verrekend met zijn aankopen. Volgens de handelsenquête van 1771 <sup>1</sup> was hij tegen die tijd echter opgeklommen tot "*marchand bouticlier en toilles peintes, teintes, imprimées, de fil, cotton, ecorces d'arbres, de mousseline, etc.*" en had hij daarin "*un debit considerable et fournit les environs*". In diezelfde enquête vinden we ook de namen van Veuve De Wulf, Webber, De Coninck soeurs, De Praterie Frères, De Bree en Rommens terug, waarvan in de rubriek "*marchands, bouticliers en draps, etoffes de soye et laines*" wordt gezegd dat ze in die goederen "*un debit assez passable*" hadden. De laatste vier behoorden evenwel bij een groepje van vijf die "*ne tirent point leur marchandises directement*".

Jacobus Lust, die in de jaren 1743-46 een honderdtal stukken kocht, komt op die lijst niet voor, maar "*les enfants de Lust*" voerden in 1771 de lijst aan, want "*tire des draps et etoffes de laine et quelqu'un des de soye de france, angleterre, hollande et pays de Limbourg, tant pour le debit de leur boutique qui est considerable que pour faire des envois et fournir aux villes voisines et à la campagne*". Hun vermelding werd gevolgd door die van Guillaume Filleul, die "*tire de meme des quantités considerables de ces sortes d'etoffes pour l'usage de sa boutique qui est d'un grand debit, il fournis en outre diverses boutiques de la campagne, villes et places*". En enkele posten verder vinden we op dezelfde lijst Vandenberghe terug, de overnemer van de zaak van Bethune, die "*debite aussi des parties assez fortes de ces marchandises*". MacLeod of één van zijn familieleden had zich anno 1771 inmiddels geconverteerd tot "*négociant en vin blanc de Languedoc, Bordeaux et Nantes*" die hij "*passablement*" introk.

In diezelfde enquête of op de gedrukte "*Note de divers négociants des principales villes & provinces Beligiques-Autrichiennes qui ont des correspondances dans les pays etrangers*" <sup>2</sup> komt verder géén enkele van de namen uit Tournai, Menen of Ieper voor. Daarnaast wordt in het register C.31.5.1. wel geregeld gewag gemaakt van "winkelier", "koopman" of "koopvrouw", "marchand", "marchande" of "kleermaker", maar ontbreken dergelijke omschrijvingen meestal, zodat een indeling in specifieke beroepsklassen onbegonnen

---

<sup>1</sup> ARA, Brussel - Raad van Financiën nr. 4288 - 1627.3.

<sup>2</sup> ARA, Brussel - Raad van Financiën nr. 4306.

werk bleek. Wel is het zo dat de meerderheid, die op regelmatige basis volle stukken naast coupons kocht, tévéél kocht om enkel bestemd te kunnen zijn voor het eigen huishoudelijk gebruik. De grootste hoeveelheden in Kortrijk gingen naar de geciteerde namen uit de enquête, wat meteen deze hypothese versterkt.

Gebeurlijke brieven in de correspondentie verduidelijken ook zelden of het om een handelaar gaat, een kleermaker dan wel een particulier. Enkel van Charles Delobelle – Tournai weten we uit brieven dat hij kousen maakte uit karsaai, van M.F. Delplancque – Tournai dat hij een stoffenwinkel had en van F.J. Duvivier – Tournai dat hij elk jaar een aanzienlijke bestelling plaatste met het oog op een Foire. Ook Hertschap, Capart en Wacquez uit Tournai, Famechon & Choquet uit Lille, Becquart uit Menen, Van de Kerckhove uit Ingelmunster en Dujardin uit Izegem waren met zekerheid kleinhandelaars in wollen stoffen. En via via <sup>3</sup> blijkt dat Jacques Ortalle – Tournai een "*maitre-tailleur*" was. Sommige correspondenten kochten ook stukken linnen. Maar velen bestelden slechts kleine coupons, wat eerder deed vermoeden dat het om stoffen voor privaat verbruik ging.

Uit de brieven viel nochtans wél wat randinformatie te distilleren, die wijst op de (semi)-professionaliteit van de klanten. Zo kreeg Bethune in enkele gevallen bij de bestelling instructies mee voor de verzending. Voor Alexandre Bougenier uit Valenciennes moest hij in 1755 drie stukken perpetuaan laten appreteren en kalanderen, ze versturen - ondervestaan "smokkelen" - naar een adres in Lille met een "verzekering" van 8 % en ze tenslotte van daaruit declareren à 7 ½ % op hun waarde. De weduwe Bouteux uit Lille bespaarde hem in 1757 al die rompslomp want liet een op basis van een staal besteld stuk kamelot bezorgen in Menen <sup>4</sup>.

Twee aspecten in het bijzonder bleken verhelderend voor de kwestie, namelijk de klachten en de betalingsproblematiek. Wat klachten betreft viel op dat het bij de ontvangst van volledige stukken meestal om ellentekorten ging. En die waren zeker bij frisaerden, die weliswaar in enorm lange stukken werden geleverd, vrij aanzienlijk : Duvivier sprak van tekorten van 6 en 9 ellen en de weduwe Grosseau van 7 ellen <sup>5</sup>. J. Philippe Quennoy uit Tournai had niet alleen klachten over scheuren en vlekken in ontvangen stukken maar signaleerde in 1759 tekorten van niet minder dan 10 ellen op frisettes, nadat hij dat een jaar eerder had gedaan voor 3 à 4 ellen op karsaaien. Belangrijk om te vermelden, vind ik, zijn bemerkingen dat de frisettes die hij binnenkreeg van Bethune veel

---

<sup>3</sup> Duvivier – Tournai : I.C. 340.12.9 dd 6.11.1757 spreekt van een jonge beginnende kleermaker, afkomstig van Parijs.

<sup>4</sup> Bougenier I.C. 340.12.20 en Bouteux I.C. 340.7.9.

<sup>5</sup> Duvivier – Tournai : I.C. 340.12.9 dd. 21.11.1759. Grosseau – Tournai : I.C. 340.12.11 in 1759.

duurder waren dan de andere die in zijn stad werden verkocht en dat hij elk jaar flink wat geld verloor op de goederen die hij bij hem aankocht <sup>6</sup>.

De betalingsproblematiek kwam tot uiting in de vele aanvragen om krediettermijnen te mogen verlengen. Zo vroeg de weduwe Personne uit Deulemont in 1757 wat geduld, met als uitleg dat zij in een regio actief was waar véél krediet moest worden verleend. Zij zou Bethune compenseren voor dat geduld en interest betalen <sup>7</sup>. Justus De Praetere liet in maart 1769 weten dat hij in 1768 slechts 1800 Fl had kunnen aflossen en zich bewust was van het feit dat hij daardoor flink achterstond met zijn betalingen. De reden daarvoor was dat hij vroeger uitsluitend had ingekocht bij Bethune, maar nu verplicht was zich elders te bevoorraden vermits Bethune gestopt was met zijn negotie. Bethune mocht hem trouwens wel wat extra krediet geven, vond hij, nadat hij twintig jaar lang correct had betaald en bovendien was hem mondeling ook beloofd dat hij zijn betalingstermijn met jaren mocht verlengen <sup>8</sup>.

Desplechins uit Lannoy vroeg dan weer uitstel begin maart 1760 omdat de verkoop slabakte. Toen Bethune rond kerstmis dat jaar dreigde met sancties, uitte hij zijn verwondering dat Bethune zijn betalingen nog niet had ontvangen. Die waren via derden geprogrammeerd maar de gemandateerden in kwestie hadden zich blijkbaar slecht van hun opdracht gekweten. Hij verzocht dan ook hem geen "affront" aan te doen en zijn "fout te tolereren" <sup>9</sup>. Slechter verging het Thérèse Van de Kerckhove uit Ingelmunster. Volgens het memoriaal was zij een trouwe en tamelijk belangrijke klant, die ook wel eens per brief bestellingen plaatste van enkele ellen diverse stoffen, maar kennelijk had ze constant problemen om die aankopen te betalen. Veelal stuurde ze kleine sommen mee met een bestelling opdat Bethune haar zou leveren wat ze vroeg. Als excuus voor de vertraging in haar aflossingen gaf ze aan dat ze zelf door háár klanten niet werd betaald. Uit de correspondentie met Reinaex, Bethunes expediteur en zakenrelatie in Brugge, weten we dat de voorraad stoffen uit haar winkel op 20 februari 1766 wegens faling openbaar werd verkocht <sup>10</sup>.

Het memoriaal geeft geen enkele hint in verband met een beroep, maar situeert heel wat klanten "*op de maert*", in Kortrijk of Tournai, vertaald als "*sur la place*". Een adres in volle commerciële centrum doet alvast enige beroepsactiviteit vermoeden. In het memoriaal botsen we ook vaak op (deels) betalingen met stukken linnen. Thérèse Kerckhove uit Ingelmunster, bijvoorbeeld, deed dat geregeld, evenals de weduwe Van Haverbeke

---

<sup>6</sup> Quennoy – Tournai : I.C. 340.12.14 dd. 11.8.1758.

<sup>7</sup> Personne – Deulemont : I.C. 340.4.22.

<sup>8</sup> De Praetere – Kortrijk : I.C. 341.7.20 dd. 16.3.1769.

<sup>9</sup> Desplechins – Lannoy : I.C. 341.7.40.

<sup>10</sup> Reinaex – Brugge : I.C. 341.4.1 dd. 26.12.1765, 30.1.1766, 17 en 25.2.1766.

uit Hoeke en Clement Vandeputte uit Rumbeke. Feit blijft evenwel dat zo goed als álle klanten in beide registers veelvuldig coupons kochten. Bovendien werd er géén onderscheid gemaakt tussen groothandels- en detailhandels-prijzen, of enige korting gegeven voor grootafname, zodat we mogen besluiten dat die hele wollegoederenhandel van Bethune in deze periode slechts een detailhandel was, weliswaar met een verpletterend overwicht aan belangrijke klanten die beroepsmatig met stoffen bezig waren. Velen hadden een winkel of verwerkten stoffen, maar grossisten of commissionarissen waren er niet bij. Dit wordt trouwens bevestigd in de brieven aan G. Legrelle – Antwerpen, wanneer Bethune een stuk zijdefaille of zwart zijdefluweel bestelde "voorbested voor zijn detailverkoop" <sup>11</sup>.

### 12.1.2 De vrouwelijke klanten

Een laatste bemerking betreft het aanzienlijk aantal vrouwen in het wollegoederenklantenbestand Bethune. De beschreven tendens bij de leveranciers, waarbij kleinschalige zaken door de weduwen werden verdergezet, maar de grote ondernemingen van de hand werden gedaan, wordt bevestigd door het gecombineerde klantenoverzicht in bijlage 2.1.17 en weergegeven in tabel 31.

**Tabel 31** Het percentage vrouwelijke klanten, periode 1743-1768

Regio	Klanten	Aantal vrouwen	Percentage
Alpes - Provence	1	géén	
Frans-Vlaanderen	28	7	25 %
Henegouwen	61	10	16,4 %
Zeeland	1	géén	
Oost-Vlaanderen	5	géén	
West-Vlaanderen	121	30	24,8 %
Totaal	217	47	21,6 %

Bron : Rijksarchief, Kortrijk, Stadsfonds, SF 39 en Archief Bethune, Marke, Vervaldagenregister C.31.5.1. Bijlage 2.1.17.

---

<sup>11</sup> U.C.33.2.

Niet minder dan 47 van de 217 personen in dit bestand waren vrouwen : 21,6 % dus, grotendeels weduwen, een paar "juffrouwen" en enkele zussen die samenwerkten of in een zaak geassocieerd zaten met een broer. Op één juffrouw uit Diksmuide na, die slechts één keer coupons bestelde, waren deze dames allemaal handelaars of naaisters. Twee van Bethunes acht grootste klanten waren vrouwen, maar in de top-20 vinden we er slechts vier. Dit toont nogmaals aan dat, naarmate de zaak groter was, ze meestal door mannen werd geleid, zoals in hoofdstuk 9.6. zowel voor Engeland werd geconstateerd door KAY (2009) als voor de Verenigde Republiek door VAN DEN HEUVEL (2007). De participatie van vrouwen in het klantenbestand verschilde wél per regio : in Henegouwen bedroeg het percentage slechts 16,4 %, terwijl het in West-Vlaanderen 24,8 % bedroeg en in Frans-Vlaanderen zelfs 25 %. Dat is niet eens zo veel, want in Antwerpen werd 33 % van de textielzaken omstreeks 1755 door vrouwen geleid (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 14-15).

We vinden hiermee in ieder geval opnieuw een bewijs dat professioneel bezig zijn voor vrouwen allerm minst een emancipatorische nieuwigheid is van de laatste halve eeuw, maar alvast in Bethunes tijd tot de gewone gang van zaken behoorde. Vrouwen van alle rang en stand participeerden in de bedrijvigheid van het gezinshoofd, evenals hun kinderen, en dat gold des te meer voor handelszaken. In een tijd waarin één van de partners in ongeveer de helft van de huwelijken binnen de vijftien jaar overleed (VANDENBROEKE, 1986 : 43) kon men maar beter voorbereid zijn op zulke eventualiteiten. Had de weduwe bij het overlijden van haar man de beschikking over enig vermogen, dan kon zij ook een duurdere handelssector aan (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 25-26) en, althans wat Vlaanderen, Frankrijk, de Duitse deelstaten en de Verenigde Republiek betreft, zelfs internationale verkoop (zie hoofdstuk 9.6). We zullen in deel 4 trouwens zien hoe de jonge weduwe van Bethune junior zich bij zijn vroegtijdige dood uit de slag zou trekken.

## 12.2 De afbetaling van de verkopen op krediet

We beschreven reeds in hoofdstuk 12.1.1. hoe klanten tijd kochten om hun factuur te betalen. Het is inmiddels gemeenzaam bekend dat aankopen in de 18<sup>e</sup> eeuw zelden contant werden betaald (MULDREW, 1993 : 171 - LEBRUN, 1948 : 174). De belangrijkste reden hiervoor was het chronisch tekort aan circulerend geld (WILLEMS, 2009 : 89). Een perio-

de van zes maanden werd beschouwd als betaling "op korte termijn" en werd vaak als een gunst of toch op z'n minst een blijk van welwillendheid naar voren geschoven bij een bestelling <sup>12</sup> of een aankoop. Dit betekent meteen ook dat velen een langere termijn bedongen, maar doorgaans probeerde men zich wél in de mate van het mogelijke te houden aan de overeengekomen betalingstermijn. Lukte dat niet, dan werd contact opgenomen en uitstel gevraagd.

Dit brengt ons bij een laatste gegeven, namelijk hoe lang de klanten er doorgaans over deden om hun aankopen in wollegoederen te betalen. We hebben een overzicht gemaakt van de gegevens die we in dat verband terugvonden in register C 31.5.1. en opgenomen als bijlage 2.1.14. Van de 97 klanten die in dit overzicht van klanten op krediet voorkomen, kunnen we slechts van 53 onder hen de betalingen volgen tot de aflossing van de volledige schuld. Van de overigen werd immers, na een laatste aankoop meestal in de loop van 1755, het openstaand saldo eind 1755 – begin 1756 overgebracht naar een nieuw register nr. 6, dat in het bestand ontbreekt. Die openstaande saldi varieerden van 36 tot 6.255 Fl.ct, voor een globale som van 51.495 Fl.ct. Vrij aanzienlijk dus, afgezet tegenover de omzet in het memoriaal SF 39, die voor de jaren 1754 en 1755 opliep tot respectievelijk 53437 Fl ct en 55809 Fl ct (zie tabel 19).

Bij de 53 op dat moment wél afgeronde rekeningen, waren er twee die binnen de maand hun aankoop soldeerden. Die mensen mogen we quasi gelijkschakelen aan contante betalers. 23 Klanten van de 53 betaalden hun aankopen af binnen de zes maanden, veertien onder hen zelfs binnen de drie maanden. Daarmee beperkte het krediet dat Bethune aan zijn niet-contant aankopende klanten moest verlenen zich ongeveer in de helft van de gevallen tot een maximum van zes maanden. En dit werd, zoals hoger gezegd, beschouwd als vlotte betaling. Negen klanten losten hun schuld af binnen het jaar, vijf binnen de achttien maanden en zeven binnen de twee jaar. Dit betekent dat nagenoeg 87 % van de aankopen op krediet bij Bethune betaald was binnen de twee jaar.

Ons lijken dit erg lange krediettermijnen, maar blijkbaar werden ze medio 18<sup>e</sup> eeuw als "normaal" beschouwd. De lakenfabrikant Dethier in Hodimont kreeg van zijn wolleveranciers twintig maanden krediet op het einde van het Ancien Regime en in die tijd bedroeg het gemiddelde in de Vesderregio negen maanden (LEBRUN, 1948 : 174). Dit was ook zo in Vlaanderen, want T. Lambrecht constateerde krediettermijnen van negen maanden bij landbouwers die vlas leverden aan wevers en ook de kutsers kochten het lijnwaad van de wevers op zes tot negen maanden termijn (LAMBRECHT, 2007 : 114, 135). B. Willems onderzocht het betalingsritme bij de weduwe van Bouwel in Antwer-

---

<sup>12</sup> Vb. Famechon & Choquet – Lille : I.C. 340.7.27 in 1757.

pen, die koffie, thee, kruiden en andere koloniale waren verkocht. Haar doorgaans erg welgesteld cliënteel betaalde gemiddeld op 23,5 weken, maar ook bij haar kwamen zes maanden en zelfs enkele jaren als termijnen voor (WILLEMS, 2009 : 212). Betalingstermijnen werden met andere woorden in veel gevallen niet gerespecteerd (LAMBRECHT, 2007 : 137). Anderzijds betaalde een klant normaliter zijn openstaande schuld deels af bij een nieuwe aankoop, waarna er dan tussendoorse betalingen gebeurden, al dan niet door derden. Zodoende stond zelden de volledige aankoopssom in het rood gedurende de genoemde perioden.

Buiten deze vlotte en normale betalers, zien we evenwel in vier gevallen schulden openstaan tot drie jaar na de aankoopdatum. Enkele telgen van de befaamde familie Moretus betaalden de weduwe van Bouwel op 95 en 159 weken, zodat ook dit niet uitzonderlijk hoeft te worden genoemd (WILLEMS, 2009 : 212), maar erg gebruikelijk was dergelijk langdurig krediet zeker niet, althans niet bij regelmatige klanten. Uit schrik een klant te verliezen en/of in de hoop goodwill los te weken voor nieuwe aankopen, waren handelaars wél tamelijk soepel in die dingen en klanten durfden daar weleens misbruik van te maken. Zo had één van Bethunes klanten méér dan vier jaar nodig om alles af te betalen en bij twee klanten moest Bethune méér dan zeven jaar lang geduld oefenen om aan zijn centen te geraken. Wat meer is : Joannes De Bosschere was na zeven jaar en drie maand nog niet eens rond met aflossen. François Crombeke na zeven jaar en vijf maanden uiteindelijk wél. Wat de reden kan zijn geweest voor dit uitzonderlijk lang krediet blijkt niet uit het register.

Van uitstel kwam dus niet noodzakelijk afstel, maar meestal was het toch een veeg teken, zo blijkt uit de correspondentie. Neem nu het geval van de Weduwe Van Damme uit Wervik. Haar man Pierre was klant bij Bethune geworden in 1755, maar verder weten we enkel via het memoriaal (SF 39) dat hij voor het laatst stoffen kocht in december 1759. Zij vroeg in februari 1766 wat geduld voor de betaling die ze nog moest, want ze had een sterfgeval gehad en was ziek geweest, waardoor ze haar zaken niet naar behoren had kunnen behartigen. In april 1767 stuurde ze 100 Fl voorschot, met de vraag nog wat geduld te oefenen tot september. Ze had immers veel geld verloren aan een wanbetaler. In april 1769 stuurde ze nogmaals 50 Fl voorschot met een verzoek om geduld voor de rest. In januari 1770, december 1771 en maart 1774 liet ze haar zoon een betaling doen van telkens 50 Fl in aflossing van haar schuld, met opnieuw de expliciete vraag voor nog wat geduld. Tot G. Van Damme op 19 juli 1778 het overlijden meldde van zijn moeder, met de aankondiging van zijn bezoek binnenkort <sup>13</sup>. Vermoedelijk om kwijt-

---

<sup>13</sup> Van Damme – Wervik : I.C. 340.12.23 - 341.16.34 & 342.16.32.



schelding van het saldo te bepleiten, waarvan de grootteorde overigens nergens als dusdanig wordt vermeld. Ik weet dus niet hoe dit dossier uiteindelijk afliep.

Ook Theresia Van de Kerckhove uit Ingelmunster kampte, zoals gezegd, jarenlang met moeilijkheden om haar aankopen te betalen, tot ze uiteindelijk in faling ging. Haar voorraad lakens en linnen werd samen met haar inboedel aangeslagen en openbaar verkocht. Bethune vertegenwoordigde in deze zaak de verzameling schuldeisers uit het Kortrijkse, maar het is onduidelijk óf en hoeveel hij zelf in dit geval nog tegoed had <sup>14</sup>. We weten bovendien dat Jacques Vandenberghe, de handelaar die op 26 maart 1768 de wollegoederenhandel van Bethune overnam, een contract afsloot om hiervoor 45919.6.6 Fl ct af te lossen binnen de vier jaar tijd in acht zesmaandelijks schijven. In deze som was de overname van de resterende stock inbegrepen, begroot volgens inventaris op 11871.8.6 Fl ct waarvan op 7211.2.3 Fl ct een korting werd verleend van 2 %, plus de totaliteit van de openstaande schulden bij de wollegoederenklanten. In het contract werden zij gezamenlijk als *boutiquiers* bestempeld. Mochten zij binnen de twee jaar na de overname in faling gaan, zou Bethune het verlies daarvan voor zijn rekening nemen. Er werd ook 996.13.3 Fl ct verrekend voor de verkoop van linnen die Bethune aan de "*boutiquiers de Tournay*" had gedaan en vervat zat in hun openstaande schuldsaldi <sup>15</sup>. Die moesten worden betaald naargelang Vandenberghe de betaling ervan binnenkreeg. Bethune liet ook de interest à ratio van 4 % per jaar vallen voor de eerste afbetaling op 1 augustus 1768, maar vanaf de tweede schijf in februari 1769 was die rente verschuldigd. Van een vergoeding voor het handelsfonds was nergens sprake. Jacques stierf echter in 1772 zonder die afbetaling te hebben afgerond. Zijn weduwe zette de zaak verder, tekende bijwijlen nieuwe schulderkenningen, maar ging tenslotte in faling in 1782. De resterende 21947 Fl ct zouden nooit meer worden vereffend.

Opmerkelijk hierbij is dat nergens over enige vorm van interest werd gesproken. Dit lijkt in handelaarskringen onder elkaar respecterende partijen *not done* te zijn geweest, zolang men het verzoek om uitstel aannemelijk wist te motiveren. B. Willems merkte in dit verband wél op dat het fenomeen van "*sleghte betaeling*" en de daaraan gekoppelde vraag naar langer krediet vooral in de textiel- en kledingsector welig tierde, en weet dit aan het feit dat "*die sector sterk onderhevig was aan modewissels*". (WILLEMS, 2009 : 182). Ik ben niet overtuigd van de correlatie tussen beide, omdat we in deel 4 hetzelfde fenomeen zullen zien opduiken, terwijl het aspect mode in die branche veel minder speelde. Hoe dan ook begon het samengaan van de verplichting steeds langere afbetalingster-

---

<sup>14</sup> Reinaex – Brugge : I.C. 341.4.1 dd. 26.12.1765, 30.1.1766, 17 en 25.2.1766.

<sup>15</sup> Details van de inventaris in Rijksarchief Kortrijk, Stadsfonds SF 39. Overnameacte tussen Vandenberghe en Bethune in Archief Bethune, Marke. Privaatarchief, ACM 03221.

mijnen te moeten toestaan met de etiquette die het vragen van interest verbood ver-  
vaarlijk aan de winstmarges van handelaars als Bethune te knagen.

## 12.3 Conclusie

Wat de klanten van de wollegoederenafdeling in Bethunes bedrijf betreft, weten we weinig via de correspondentie, maar uit de combinatie van twee boekhoudingsregisters die de perioden 1743-1755 en 1754-1768 dekten, bleek dat het cliënteel overwegend uit Kortrijkzanen bestond : zij waren over de jaren heen goed voor 42 % van de omzet. De overige klanten woonden binnen een straal van dertig kilometer rond Kortrijk, en dus voornamelijk in West-Vlaanderen, Henegouwen en Frans-Vlaanderen. Dit betekent dat de wollen stoffenhandel van Bethune zich richtte op een lokaal publiek.

Dit publiek bestond voor 81 % uit beroepsmensen : handelaars die een winkel in stoffen hadden, soms misschien zelf aan andere winkeliers leverden, maar - net zoals Bethune zelf - tussen hun eigen invoer aan stoffen in, beroep deden op een collega om hun assortiment op peil te houden. Andere kleinere handelaars importeerden geen stoffen uit het buitenland en gebruikten Bethune als grossist. Dat was ook het geval voor de kleermakers, die veelal pak per pak bestelden wat ze daarvoor nodig hadden. Zo'n 21,6 % van zijn klanten waren dames.

Er werden nooit grote hoeveelheden verkocht aan die klanten, en zelfs naar ruwe schatting voor de helft géén volledige stukken maar zogenaamde "coupons". Deze laatste vorm van verkoop wijst ook op mogelijke verkoop aan particulieren, zodat we mogen besluiten dat Bethunes wollegoederenhandel in feite een detailhandel was, die als invoerder van buitenlandse stoffen als kleine grossist fungeerde voor collega's. Volgens A. Michielsen werd zo'n handelaar, die meestal uit eerste hand aankocht en die goederen zowel in het groot aan handelaars als in het klein aan particulieren in zijn winkel verkocht, echter géén "*détailleur*" genoemd, maar een "*boutiquier*". Een feitelijke detaillent kocht immers uit tweede of derde hand en verkocht enkel in detail aan de bevolking (MICHIELSEN, 1938 : 100). We zagen in de profielsbeschrijvingen dat vele van de belangrijkste klanten in Kortrijk, Menen, Tournai, Mouscron en Deulemont als collega-boutiquiers mogen worden bestempeld.

Bethune had de naam duurder te zijn dan andere leveranciers, maar kloeg zelf voortdurend over dalende winsten. Dit was enerzijds te wijten aan de toegenomen concurrentie, waardoor prijs een belangrijke factor werd, die door de klanten voortdurend werd uitgespeeld. Zij wensten modieuze stofjes maar wilden daar géén hoge prijs voor betalen.

Vermits de productieprijzen er zelden op achteruitgingen, kon hij slechts aan de verzuhtingen van de klanten tegemoetkomen door zijn winstmarge aan te passen. Anderzijds betaalden die klanten hun rekening steeds vaker op lange termijn. De helft tot drievierden van het cliënteel kocht op krediet; 50 % daarvan betaalde de aankoop binnen de zes maanden en 87 % deed dat binnen de twee jaar. Dit impliceert dus dat 13 % méér dan twee jaar de tijd nam om de schuld te voldoen.

Toen de openstaande saldi overgedragen werden naar een nieuw register begin 1756, liepen zij samen op tot een tegoed van 51.495 Fl.ct. De totale aankopen van Bethune in 1755 bedroegen 63.215 Fl ct (cfr. tabel 18). Voegen we daar zijn optimistisch ingeschatte brutowinst van 5 % bij, dan draaide hij dat jaar een omzet van 66.376 Fl ct. Dit betekent dus dat hij het boekjaar 1755 afsloot met een openstaand saldo ten overstaan van zijn gerealiseerde omzet van 77,5 %. Met een dat jaar in het beste geval verdiende brutowinst van 3161 Fl ct, had hij zestien keer ( $51.495 : 3161 = 16,29$ ) zijn jaarinkomsten tegoed. Het is dan ook duidelijk dat dit géén gezonde situatie was. In zo'n omstandigheden klinkt zijn premisse "*ont aurois plus de benefice de donner son argent a interest*" <sup>16</sup> met een aannemelijker en wordt ook de keuze om de wollegoederenafdeling af te stoten als alternatieve optie begrijpelijker.

---

<sup>16</sup> Giles T., London, dd. 3.5.1758 in UC.33.2.



## Besluit

Toen Jean-Baptiste Bethune huwde met de Kortrijkse Jeanne-Thérèse Van Dale, kon hij zich associëren in de stoffenhandel die door haar broer werd gerund. Deze zaak draaide op twee pijlers : een handel in wollen en gemengde stoffen, waarin ook wat zijde en katoen werd verkocht, en een handel in lijnwaad. Wanneer Joseph Van Dale zich in 1753 uit de zaak terugtrok, zette Bethune aanvankelijk beide takken verder, maar in maart 1768 verkocht hij de lakenafdeling aan een Kortrijkse collega en concentreerde zijn inspanningen voortaan op de verkoop van linnen. Dé vraag die zich dan ook spontaan aandient luidt : waarom stootte hij die pijler van zijn bedrijf af ?

Omdat we voor het beantwoorden van die vraag in eerste instantie wilden weten hoe belangrijk deze afdeling binnen de firma was, hebben we in deel 3 van deze verhandeling de afdeling wollegoederen in al haar aspecten onderzocht. Daarin constateerden we dat hij een zeer uitgebreid assortiment stoffen aanbood, die hij in binnen- en buitenland aankocht. 74 % van zijn aankopen deed hij in Engeland, 8 % in Frankrijk en 18 % in de Zuidelijke Nederlanden of het Prinsbisdom Luik. Engelse stoffen genoten namelijk de voorkeur van zijn cliënteel : ze waren kwalitatief zeer hoogstaand en kostten een stuk minder dan gelijkwaardige Franse tegenhangers. Anderzijds gaf Parijs nog steeds de modetendenzen aan, zodat Bethune toch ook enkele specifieke soorten uit Frankrijk introk. Goedkope lakens kocht hij in de Vesderstreek en klassieke saaien in Luik; in Antwerpen occasioneel ook wat zijde en enkele katoenmengelingen, in Brussel vooral glacés.

In Engeland bevoorraadde hij zich via commissionarissen en negotianten in de diverse productieregio's, maar centraliseerde veel van zijn aankopen in handen van een Londense factor. In Frankrijk miste hij zo'n vertrouwenspersoon, zodat hij ook hier veelal beroep deed op commissionarissen en negotianten in de verschillende nijverheidscentra. Hij had wel een collega in Lille bij wie hij terecht kon voor een groot deel van zijn Franse noden. In beide landen kocht hij bepaalde kwaliteiten aan bij feitelijke fabrikanten, maar enkel wanneer dit voordeel bood. In Limburg daarentegen deed hij dat bijna systematisch, met dien verstande dat vele van die fabrikanten verdelers hadden in Gent

en Brussel, van bij wie hij vaak sneller gediend raakte. De overige binnenlandse aankopen deed hij hetzij bij collega-boutiquiers tegen forfaitprijzen, hetzij via commissionarissen op provisie. Onder zijn binnenlandse leveranciers bevonden zich zo'n 24 % vrouwen. Bij de Engelse was dit slechts 11 % en bij de Franse amper 7 %. De reden voor dit verschil lag wellicht in de grootte van de bedrijven tot wie hij zich in het buitenland wendde.

In totaal kocht hij jaarlijks gemiddeld een duizendtal stukken van deze diverse stoffen. Daarmee positioneerde hij zich in de Oostenrijkse Nederlanden tussen de grote stoffenhandelaars van zijn tijd. Het grootste deel van de stoffen die hij verkocht waren calmandes, maar ook klassieke wollen stoffen zoals karsaaien en lakens deden het goed. Dit neemt echter niet weg dat 66 % van die verkopen stoffen betrof die minder kostten dan 20 st ct per el. Dit ligt in de lijn van de bevindingen van andere onderzoekers, die reeds aantoonde dat in de tweede helft van de 18<sup>e</sup> eeuw vooral de consumptie van allerlei goedkope verbruiksgoederen in de lift zat. Hij verkocht ze aan een cliënteel van winkeliers, kleermakers en particulieren die voor 42 % in Kortrijk woonden, en voor de rest binnen een straal van 30 km rond Kortrijk, dus in West-Vlaanderen, Henegouwen en Frans-Vlaanderen. Ook bij zijn 217 klanten was 21,6 % vrouw. De hoeveelheden die deze mensen bij hem aankochten waren eerder klein : enkele stukken en zelfs in grote mate "coupons", waardoor Bethune niet als grossist mag worden bestempeld, maar veeleer moet worden gecatalogeerd als "boutiquier".

Hij verdiende met die wollen stoffenhandel een flinke stuiver, naar onze inschatting gemiddeld bijna 2500 Fl ct : vijf keer zoveel als een metser-aannemer en zelfs vijftien keer zoveel als een ongeschoolde knecht. Maar daar moet wel worden aan toegevoegd dat, hoewel 87 % van zijn klanten hem binnen de twee jaar betaalden, 13 % onder hen dat niet binnen die tijdspanne deed. Zodoende had Bethune jaar na jaar tegoeden die overeenkwamen met driekwart van zijn jaaromzet, of zestien keer z'n gemiddelde bruto jaarinkomsten.

Welke conclusies kunnen we tot dusver trekken uit dit relaas over Bethunes handel in wollegoederen ? Vooreerst dat de afdeling waar hij in 1768 een streep onder trok zeker géén bagatel was. Dus moet hij daar gegronde redenen voor hebben gehad. Op zoek naar die redenen gingen we uit van vijf hypothesen, die we stuk voor stuk, naarmate ons onderzoek vorderde, hebben geëvalueerd. Een eerste vermoeden betrof de complexiteit van het artikel. Kon, met andere woorden, de sterk toegenomen en nog steeds groeiende diversiteit van het aanbod een rol hebben gespeeld ? Hierop is het antwoord : ja en neen. De ideale keuze maken binnen zo'n eindeloos aanbod, vereiste steeds meer kennis van zaken, zodat het meer en meer een zaak werd voor "*connoisseurs*". Voor mensen uit de branche, die constant mee evolueerden met die trend, wellicht géén onoverkomelijk

probleem, maar in combinatie met andere factoren droeg het zeker bij tot de aantrekkingskracht van enige specialisatie terzake.

De complexiteitsproblematiek entte zich namelijk op die van de stijgende concurrentiedruk. In een wereld met zo'n uitgebreide keuze, kreeg de klant het meer en meer voor het zeggen. Door de toenemende focus van de samenleving op mode en het effect van de zogenaamde consumptierevolutie, waarin iedereen geld begon te spenderen aan andere dingen dan brood alleen, nam niet enkel de keuze in stoffen toe, maar groeide ook het aantal aanbieders exponentieel. Zo kon een klant op zoek gaan naar het ideale stofje, voor de ideale prijs in een steeds groeiend aantal stoffenwinkels, en deze tegen elkaar uitspelen. Er werden weliswaar goedkopere soorten wollen stoffen gemaakt, maar de productieprijs bleef navenant duur, zodat handelaars zich verplicht zagen hun winst te beperken om bij die stijgende concurrentiedruk overeind te blijven. Door onder de verkoopprijs van een collega te duiken, kon de klant misschien worden overtuigd bij hem te kopen en niet bij die collega. Dalende winstmarges maakten de wollegoederensector echter dag na dag minder interessant.

Een derde factor van belang was die van de uitbestede keuze. Bij zo'n uitgebreid aanbod aan stoffen, in combinatie met een moordende concurrentiedruk, werd perfect stoffen kiezen voor een handelaar cruciaal. De vraag van de klanten aanvoelen en deze matchen met aankopen waarop nog iets te verdienen viel, werd dus een kwestie van levensbelang. Zodoende stond hij voor de keuze : zélf op inkoopreis trekken om optimale keuzes te kunnen maken of beroep doen op aanbevolen leveranciers. Bethune koos noodgedwongen voor het laatste maar was zelden écht tevreden over hun keuzes. Daarom werkte hij nog het liefst met enkele betrouwbare tussenpersonen, die met hem meedachten en oog hadden voor zijn financiële belangen. Maar ideaal was deze oplossing dus niet : de dingen zelf kunnen opvolgen, snel, flexibel en adequaat reageren, met commerciële feeling maar evengoed een grondige kennis van zaken, waren voortaan dé troeven die meerwaarde brachten. En bovendien hadden die makelaars ook hun prijs. Het feit dat Bethune afhankelijk bleef van de keuze van derden en dus de deskundigheid evenals de controle bij het inkopen uit handen moest geven, was m.i. zeker één van de redenen waarom hij uiteindelijk die handel afstootte.

Daar kwam dan de factor transport bij, als belangrijkste post bij de "onkosten". Dit aan- en invoerelement, dat we als vierde hypothese hadden naar voren geschoven, bleek zo goed als géén rol te hebben gespeeld. De risico's ervan behoorden nu eenmaal tot het vak en ook de vaak dure kostprijs ervan, vooral bij import per schip, was een gegeven waar alle betrokken partijen rekening mee hielden. Sinds eeuwen was deze meerkost die al snel kon oplopen tot gemiddeld 10 à 14 % een pijnpunt in de handel, zodat niemand daar nog écht over viel. Integendeel : er hing namelijk verbetering in de lucht op dat

vlak, want de regering begon in te zetten op modernisering en uitbreiding van de (water)wegeninfrastructuur.

Maar het gebrek aan solvabiliteit van zowel particulieren als kleine handelaars binnen het cliënteel, zal wél een determinant van betekenis zijn geweest. Tegoeden, waarvan de som bij Bethune bijvoorbeeld aan het einde van 1755 opliep tot 51.495 Fl Br ct, waren niet niks. Interest op geld bedroeg in die jaren gemakkelijk zo'n 4 à 5 % (LEBRUN, 1948 : 174)<sup>1</sup> - in Frankrijk vroeg men, zoals we verder zullen zien, door de band zelfs een half procent per maand, dus 6 % - zodat het moeten wachten op betaling toch serieus verlies betekende voor iemand die naar eigen zeggen slechts 5 % wezenlijke winst betrachtte. Vooral omdat rente vragen op uitgestelde betaling van ontvangen goederen niet gebruikelijk was. Zodoende werd al eens vlugger de afweging gemaakt of men z'n geld niet beter kon beleggen in gronden en onroerend goed of het laten opbrengen via obligaties, in plaats van het te riskeren in handelsondernemingen waarvan de winst voortdurend werd uitgehold.

De vijf geëvalueerde hypothesen, waarbij dus de combinatie van de complexiteit van het product, de gestegen concurrentiedruk, de factor uitbestede keuze en de gestaag dalende winstmarges als mogelijke redenen werden erkend, moeten uiteindelijk ook worden afgezet ten overstaan van de persoonlijkheid van Bethune sr. Hij onderscheidde zich namelijk tamelijk drastisch van Joseph Van Dale als type handelaar. Dit speelde m.i. een bijkomende, en wellicht doorslaggevende rol.

Het verschil in ondernemingsgeest uitte zich op drie fronten : hij kocht ándere stoffen, bij ándere leveranciers én op een ándere, veel "professionelere" manier. Het feit dat hij sommige stoffen niet langer volgde in zijn assortiment, had voor een deel allicht te maken met de vraag van zijn klanten, maar was toch vooral het gevolg van zijn streven naar winstoptimalisatie. Door de toegenomen concurrentie in de textielbranche, ging de winstgevendheid er flink op achteruit. Het waren "moeilijke tijden", zowel voor de producenten als voor de verhandelaars. Van Dale loste dat op door steeds scherpere prijzen te eisen van zijn leveranciers en deed dat door hen schaamteloos te betuttelen en zich te verschuilen achter de druk van zijn eigen klanten. Maar in feite legde hij zich neer bij de status quo. Bethune daarentegen eiste ook scherpere prijzen, want werd door de leveranciers evengoed aanzien als "moeilijke klant", maar als dat niet (meer) lukte, schrapte hij doodgewoon het artikel uit zijn aanbod. Hooguit kocht hij nog enkele stukken van zo'n verliespost in, om géén klanten te verliezen, tot hij ze overtuigd had over ter schakelen op een alternatief. Daarna ging het artikel onherroepelijk uit zijn rekken.

---

<sup>1</sup> Zie ook Nicolas Quignon in Amiens die 5 % rekende : II, 2.2.1.



Zijn groter professionalisme blijkt ook uit de keuze van zijn leveranciers. Bethune probeerde zoveel mogelijk aan te kopen aan de bron. Nu had Van Dale ook reeds de gewoonte Engelse en Franse artikelen aan te kopen in het land van herkomst, maar met uitzondering van Oliver Peard in Tiverton deed hij dat voornamelijk via bemiddeling van negotianten en factors. Bethune volgde die aanpak nog noodgedwongen maar moedigde het rechtstreeks inkopen aan in Liège en introduceerde het in Hodimont, Sedan, Elbeuf, Bouillon, Mons en het Engelse Norwich, Halifax, Wakefield en Exeter. Hij verving sneller een leverancier door een collega, als hij dacht daarmee goedkoper en beter gediend te worden, en had weinig scrupules om er één te dumpen. En énkél waar en wanneer de keuze ter plekke door een factor hém financiële en/of praktische voordelen bood, deed hij beroep op derden.

Door zijn voorkeur om waar mogelijk direct aan te kopen in de met het oog op de kwaliteit-prijsverhouding bésté streek van herkomst, correspondeerde hij als vanzelf méér met feitelijke fabrikanten of negotianten die zich met putting-out inlieten. Dat was niet alleen het geval in Hodimont en de andere genoemde steden, maar evenzeer in Brussel (vb. Sottiaux, Meulenberg, 'tKint, Van Cotthem) en Antwerpen (Pick, De Visser, Vandersmissen). Vaak waren dat middens waar op grotere schaal aan- en verkocht werd. Mensen ook die werkten met forfaitaire prijzen en ruim krediet gaven zodat hij tijd kreeg om de beste betaalformule uit te zoeken. En wanneer hij toch liet aankopen op commissie (zoals Waonry in Liège, De Ronquier in Brugge, Dusautoy in Reims...), of met genoegen de contacten van Van Dale als provisie-inkopers aanhield (zoals Giles in London, Browne en Scott in Salop of Wade in Leeds), dan werkte hij het liefst met negotianten-ondernemers, lieden uit de betere burgerij die, net als hijzelf, over wat kapitaal beschikten, van aanpakken wisten en dat deden op een "moderne" doordachte manier.

Voor een simpele "koopman" als Blommaert in Gent kon hij, in tegenstelling tot Van Dale, wél enig respect opbrengen, maar hij verkoos toch duidelijk te werken inter pares, zijnde de grote spelers op de markt. De paternalistische houding - het handelsmerk van Van Dale - liet hij doorgaans achterwege, behalve wanneer hij klachten had. Maar ook daarin hield hij liever een saldootje achter bij zijn betaling, dan de leverancier neerbui-gend een standje te geven. En betalen deed hij, naar de toen heersende normen, in bijna alle gevallen erg vlot. Hij maakte gebruik van de krediet-mogelijkheden die toen tot de normale geplogenheden behoorden, maar geloofde méér in contante betaling. Dat leverde in zijn tijd immers korting op zodat zijn inkoopprijs verlaagde, terwijl hij zijn normale verkoopprijs kon handhaven. Winstoptimalisatie dus, zonder dat een buitenstaander, i.c. de klant, daar erg in had. Bovendien probeerde hij, waar mogelijk, te betalen met klinkende munt. Zijn voorkeur om guineas te sturen naar Engeland was niet zonder grond. Dat leverde immers klaarheid in de rekeningen op, in tegenstelling tot betalingen met wissels waar hij, ondanks zijn pertinente eis de beste koersen te betrachten, zelf géén controle over had.

Die bekommerdheid om zijn winstmarge te verhogen, kwam tot uiting op nog een aantal andere vlakken. Zo kocht hij niet per se de originele versies van de stoffen die hij nodig had, maar kocht hij ze waar hij ze voordeligst kon krijgen. Zijn assortiment baaien, bijvoorbeeld, kocht hij in Leeds en niet in hét baaiencentrum bij uitstek Colchester, omdat de namaak van Leeds hem even goed leek voor een mindere prijs. Of hij zijn klanten van dat voordeel liet meegenieten is allesbehalve duidelijk. Die inkoopstrategie was evenwel géén constante, want zijn gemak was hem ook wel een prijsje waard. Etamines kwamen daarom eerder uit Lille dan uit Le Mans. En hij liet ook aan Thomas Giles in Londen het uitzoeken over van de beste prijs-kwaliteitsverhouding voor allerlei soorten stoffen, omdat die man werkelijk aan de bron zat om voor hem die oefening te maken. We zagen ook dat hij nogal wat stoffen uit Engeland en de Vesderregio kleurloos invoerde, om ze daarna in handen te geven van Brugse of Antwerpse ververs. Maar ook dát deed hij slechts wanneer het hem een duidelijk prijsvoordeel opleverde.

Het meest nog bleek de nimmer aflatende zoektocht naar méérwinst bij het invoeren van de stoffen. Voor die uit Frankrijk had hij daarbij geen hulp nodig : alles wat hij inkocht liet hij afkomen over Lille, alwaar hij de truken kende die er werden gehanteerd. Voor de goederen uit Engeland deed hij een beroep op een professionele invoerder : dáár kwam werkelijk tévéél specifieke kennis bij kijken en massa's administratief en ander achternageloop, zodat dit constante opvolging ter plekke in de invoerhaven vereiste. Bovendien was het ook wettelijk verplicht van een makelaar gebruik te maken voor de declaraties. De regering dacht daarmee het smokkelen aan banden te leggen, maar zoals gezegd zat Charles Reinaex alvast mee in het complot. Daarbij moet wel worden opgemerkt dat het om een "aanvaardbare" soort smokkelen ging in de vorm van een onderschatting van de ingevoerde waarden. Ook hier blijkt nergens uit het archief of Bethune zijn klanten liet méé profiteren van de uitgespaarde taksen en zijn verkoopprijzen navenant aanpaste.

Uit de klachten van zijn cliënteel over duurte blijkt echter wél dat hij niet zo gewillig meedeed met het braderen, waaraan veel kleinere handelaars zich bezondigden. Hij zocht naar de beste prijs-kwaliteitsverhouding, maar rekende door wat de stoffen hadden gekost, zonder veel marchandeerruimte te laten op zijn daar bovenopkomende winst. Bij opmerkingen over dure prijzen wees hij op hun navenante aanschafprijs en/of op de lange betalingstermijnen die hij moest toestaan. Nochtans waren deze termijnen niet buitensporig voor een periode waarin negen maanden als een gemiddelde werd beschouwd, want binnen de zes maanden was de helft van de facturen betaald. Bovendien dreigde hij tamelijk rap rente te zullen aanrekenen om een betaling wat te bespoedigen.

Bethune kocht en verkocht, m.a.w., voor een stuk rationeler, méér doordacht en dus méér als een negotiant. We noemden zijn aanpak daarom "professioneler" : winst ma-

ken primeerde boven vasthouden aan gekende paden, zoals traditionelere koopmannen pleegden te doen. Die starre focus op zijn winstmarges binnen het geschetste tijds kader, kon echter niet anders dan op termijn tot dalende omzetten leiden. De linnenhandel daarentegen floreerde, zoals we in deel 4 zullen zien, en bood steeds meer opportuniteiten. Sowieso verdrinkend in het vele werk en genoodzaakt een keuze te maken, lag het volledig afstoten van de lakenhandel dus gewoon voor de hand : op linnen viel simpelweg méér te verdienen. Zodoende zette hij zonder verpinken een punt achter zijn wollegoederenhandel.



## Deel 4

Introductie van een eigen handelsstrategie :  
de keuze voor linnen



## Inleiding

Zoals een atleet altijd maar probeert zijn grenzen te verleggen en betere scores te behalen, zo hebben rascommerçanten de neiging voortdurend te zoeken naar middelen om hun omzet op te drijven. We zagen in hoofdstuk 2.1.1. hoe het fenomeen vrij algemeen als basis wordt erkend bij de zoektocht naar de motivaties van ondernemers. In het vorige deel bleek hoe Jean-Baptiste Bethune sr., uit een heel ander hout gesneden dan zijn schoonbroer Van Dale, geleidelijkaan doch vastberaden een totaal nieuwe aanpak introduceerde binnen de firma. In de lakenafdeling van het bedrijf koos hij resoluut voor andere stoffen en hij kocht ze aan bij andere leveranciers : liefst in de gespecialiseerde centra bij de producenten zelf of toch op z'n minst bij de lokale verdelers. Belangrijker nog was dat hij die stoffen pertinent rationeler inkocht, zeg maar "professioneler" vanuit ondernemersoogpunt, met een veel commerciëlere kijk op winstoptimalisatie. Zo doende ging de lakenhandel er tijdens de eerste jaren onder zijn vleugels nog flink op vooruit.

Het werd echter ook stilaan duidelijk dat het opdrijven van de omzet in de sector van de wollegoederen geen evidentie meer was. Daarom zette Bethune in eerste instantie alles op alles om dat in de lijnwaadbranche te realiseren. Dáárin immers zag hij nog heel wat mogelijkheden, want het Kortrijks courant linnen had de wereld nog niet veroverd. Bovendien was het een artikel waar hij zelf meer voeling mee had en dat hem gewoon beter lag. Vermits hij meteen bij zijn intrede in de firma de teugels van de linnenhandel in handen kreeg, kon hij daarin zijn visie op optimaal handeldrijven uitwerken en uittesten. En dus bracht hij ook in deze afdeling zijn eigengereide wijzigingen aan in de bedrijfsvoering. Zijn aanpak bleek zo succesvol dat hij na verloop van tijd de wollegoederenafdeling kon verkopen om voortaan zijn inspanningen exclusief te richten op de handel in lijnwaad.

Gezien we voor de bedrijfsanalyse van de linnenhandel "Bethune & Fils" werkten vanuit handelscorrespondentie, beschikten we over een massa praktische en technische informatie die we in het kader van de ontsluiting van het handelsarchief wilden meegeven. Het leek ons echter zinvoller de beschrijving van al deze specifieke aspecten in een

breder analytisch kader te plaatsen. Daarom zijn we op zoek gegaan naar de strategieën waarin Bethune zich onderscheidde van zijn voorganger. Die eigen aanpak bleek uiteen te vallen in vier facetten : 1./ een afgebakende specialisatie, 2./ een grootschaliger internationale verkoop, 3./ een doordachte aankoopmethode en 4./ een standvastige focus op winstoptimalisatie. De eerste twee spoorden weliswaar samen want waren causaal met elkaar verbonden.

Concreet hebben we dus alle gegevens gebundeld en geënt op de verschillende aspecten van Bethunes bedrijfsstrategie. Voorafgaandelijk gaan we echter dieper in op het productieproces van linnen als stof <sup>1</sup> : wat is linnen eigenlijk en was dit wel zo'n "simpel" artikel in vergelijking met wollegoederen ? Waaruit bestond Bethunes assortiment ? We schenken in hoofdstuk 13 ook aandacht aan de lengte van de stukken lijnwaad, want we vragen ons af of de verlengingstrend die door VERMAUT (1974-1976), VANDENBROEKE (1979) en COOLSAET (2002) werd naar voor geschoven ook klopt voor de tweede helft van de 18e eeuw. Verder behoorde het tot de taak van een linnenhandelaar om de ruwe stoffen te (laten) bleken wanneer en op welke manier de klant dit wenste. Het lijkt mij aangewezen even stil te staan bij wat dit bleken precies inhield, omdat linnennijverheid-onderzoekers zoals BASTIN (1961), SABBE (1975), VERMAUT (1974) e.a. hooguit het onderscheid tussen melk- en waterbleek vermeldde, zonder daar dieper op in te gaan. Nochtans was het juist de manier van bleken die ten gronde het succesniveau van een bleekregio, en bij uitbreiding dus ook van de linnennijverheid op zich bepaalde. En eens de stoffen gebleekt, dienden ze te worden klaargemaakt voor verzending naar het buitenland. Wie deed dat en hoe gebeurde dat ? Ook daarover is weinig of niets bekend, zodat we deze data - weze het dan vooral informatief - graag meegeven in een laatste onderdeel van dit hoofdstuk.

In hoofdstuk 14, waarin we de schaalvergroting en de daarmee samengaande internationalisering van de linnenafdeling analyseren, hebben we het hele onderzoek naar de grootteorde van Bethunes linnenverkoop ondergebracht. Dit onderzoek bekijkt niet alleen de algemene evolutie van de verkoop in lijnwaad binnen de firma, maar gaat ook dieper in op het onderscheid tussen melk- en menagelinnen : een onderscheid dat, zoals gezegd, nauwelijks wordt gemaakt en zelfs onbekend lijkt bij alwie zich tot nog toe met linnenonderzoek bezig hield. We hebben het ook over de verpakkingstoiles bij verzending : een "onkost" die wel van belang bleek omwille van de omvang binnen de omzet ervan. En uiteraard vergelijken we de linnenhandel met deze in wollegoederen binnen de firma. Tenslotte zetten we nog de prijzen van het verkochte linnen op een rij, waar-

---

<sup>1</sup> Voor de behandeling van vlas voor de aanmaak van garen om die stoffen te weven, verwijs ik integraal naar DE WILDE, 1983 of mijn samenvattende analyse (ADRIAENSSENS, 2000).



door we de vergelijking kunnen maken met wat linnen kostte ten overstaan van wollen of gemengde stoffen. Die prijzenkwestie is op zich interessant, omdat ze o.a. past binnen het consumptierevolutie-debat.

In een tweede luik binnen dit hoofdstuk geven we tevens het overzicht van de linnenklanten. Wie waren ze, waar kwamen ze vandaan en wat kochten ze ? Waren er vrouwen bij ? We zien hoe de uitbreiding van het bestand gepaard ging met internationalisering, maar schetsen ook de profielen van de grote klanten en bekijken hoe het bestand doorheen de jaren evolueerde. Hieraan gekoppeld vonden we het opportuun aandacht te besteden aan de voor- en nadelen van netwerking, omdat dit kennelijk dé manier was waarop men in die tijd aan klantenbinding deed. Het is een onderdeel waarmee we deze verhandeling laten aansluiten bij het heersend onderzoek dat op dat vlak werd in gang gezet door GRANOVETTER (1973) en DE VRIES (1976), en sindsdien verder werd uitgewerkt door MÜLLER, MATHIAS, KOOIJMANS (1995), MULDREW (1997), en eindeloos veel anderen.

Het derde luik gaat op zoek naar de gevolgen van de schaalvergroting en de internationalisering van het bedrijf : namelijk de keuze om nog enkel met linnen verder te gaan en de wollegoederenafdeling af te stoten. Deze keuze impliceerde meteen dat de stap werd gezet van kleinhandel naar groothandel en vormt dus wel een drastische omschakeling voor een bedrijf. Daarom bekijken we wat we weten over het fenomeen specialisatie en stellen we ons de vraag of zo'n ommezwaai frequenter voorkwam in die tijd.

In hoofdstuk 15 gaan we dan dieper in op zijn aankoopmethode. Waarin verschilde hij van zijn voorganger of van zijn collega's ? Welnu : hij kocht met eigen fondsen linnen aan tijdens de wintermaanden en deed dat zoveel mogelijk met cash geld. Dat bleek echter géén evidente keuze te zijn in een tijd waarin geld schaars was. Hoe slaagde hij daar dan wel in ? We vragen ons ook af hoe hij dat inkopen regelde : deed hij werkelijk alles zelf, zoals hij zelf beweerde ? Of hield hij er toch wat helpers op na ? Hulp moet immers op de een of andere manier worden betaald en was dus van belang voor zijn uiteindelijke winstmarge.

In hoofdstuk 16 onderzoeken we of Bethune de focus op winstoptimalisatie, die hij in de wollegoederenbranche had geïntroduceerd, ook doortrok naar de linnenhandel. Dit blijkt zeer zeker het geval te zijn geweest, want hij had daar diverse technieken en strategieën voor. Welke waren die strategieën en waren ze allemaal even lucratief ? De vraag naar winstgevendheid wordt ook gesteld in verband met de aankoop van enkele blekerijen. Bethune leek zich hiermee immers te profileren als pré-industriële koopman-ondernemer, zoals dit in hoofdstuk 3 werd gedefinieerd door VAN ZANDEN (1991) en DE PEUTER (1999), maar was dat wel zijn bedoeling ? Hij trad ook op als bankier voor collega's of klanten en hield zich bezig met het verzenden van goederen voor derden. We stelden eveneens in hoofdstuk 3 dat dit typisch was voor "negotianten", maar deed

dat dan geen afbraak aan zijn keuze voor specialisatie ? En in hoeverre paste dit binnen zijn winstoptimaliserings-strategie ? Deze laatste vraag kan ook worden gesteld in verband met de speculaties waaraan hij zich van tijd waagde. Hoeveel bracht dat allemaal op ?

Met deze vraag belanden we dan bij het laatste onderdeel van het onderzoek naar de linnenhandel. In hoofdstuk 17 vragen we ons af of er hinderpalen waren die het absolute succes bij de uitbouw van een vroegmodern bedrijf in de weg stonden. De brieven staan namelijk bol van "problemen" die in te delen vallen in drie rubrieken : 1./ deze met betrekking tot het fenomeen smokkel, 2./ deze met de moeilijkheden bij verzending, en 3./ deze met de miserie om bij sommige van zijn klanten aan zijn geld te geraken. Maar kon hij zelf iets verhelpen aan die hinderpalen ?

## Hoofdstuk 13

### Linnen als product : een lokaal en simpel artikel

In het vorige deel van deze verhandeling, waarin we de sector wollegoederen binnen de firma Bethune onderzochten, hebben we aangetoond dat de complexiteit van stoffen in de loop van de 18e eeuw enorm was toegenomen. Die complexiteit manifesteerde zich echter het scherpst bij wollen en méér nog bij gemengde stoffen, terwijl dat bij lijnwaad tamelijk binnen de rede bleef. Bovendien was linnen een artikel dat in Kortrijk en omstreken werd vervaardigd, zodat er géén invoer aan te pas hoefde te komen en Bethune de stoffen zélf kon gaan uitzoeken bij de fabrikanten. Daardoor werd het een aantrekkelijk alternatief voor een textielbranche, waarin de concurrentie zo ongemeen scherp was geworden, dat er steeds minder mee te verdienen viel. Het was namelijk ook een artikel dat internationaal nog niet zo bekend was als bijvoorbeeld het Gentse linnen, maar wel kwalitatief evenwaardig en in sommige ogen zelfs beter, zodat het betrachten van een ruimere verspreiding ervan voor een Kortrijkse handelaar als Bethune een te overwegen uitdaging werd.

In dit eerste hoofdstuk over de linnenhandel van de firma, willen we even stilstaan bij de vraag wát linnen precies was en of het inderdaad zo'n "simpel" artikel was. We willen weten welke soorten Bethune verkocht en welke niet. We verdiepen ons in de kwestie van de verschillende breedten waarop die stoffen werden gemaakt, omdat dit naast de fijnte en de productieregio van een linnen stof zowat het enige criterium is waarop stukken lijnwaad in soorten kunnen worden ingedeeld. Het is bovendien een onderscheid waarop in studies zelden wordt gelet maar dat wél van primordiaal belang is bij berekeningen van omgezette volumes en/of prijzen per el. Een bredere stof kost immers méér dan een smalle in eenzelfde kwaliteit, omdat de oppervlakte van het stuk textiel dat men koopt groter is. T.J. Markovitch stelde reeds decennia geleden dat de studie van de lakenproductie méér gebaat was met onderzoek naar vervaardigde oppervlakten dan met een naar het aantal stukken (MARKOVITCH, 1975 : 278).

Vanuit diezelfde kwantitatieve bekommernis, bekijken we ook de verlengingstrend van de stukken die door VERMAUT en VANDENBROEKE in de jaren 1970 werd naar voor geschoven en als dusdanig nog in 2002 door W. Coolsaet werd bevestigd (COOLSAET, 2002 : 38), vermits we ook daarin vanuit het handelsarchief "Bethune & Fils" enkele broodnodige nuances kunnen aanbrengen, die deze aanname zelfs op de helling zet.

We wijden verder een onderdeel van dit hoofdstuk met betrekking tot de productie van linnen aan het proces van bleken : een vorm van veredeling die heel wat om het lijf had . Handelaars deden dat doorgaans niet zelf, maar omdat zij in principe beslisten welke stoffen er dienden te worden gebleekt en welke niet, controleerden zij grotendeels het ambacht. De manier waarop er werd gebleekt speelde een aanzienlijke rol bij het succes van Bethunes bedrijf, want in de correspondentie lezen we voortdurend dat de keuze van zijn klanten om bij hem te kopen niet alleen te maken had met de kwaliteit van zijn linnen maar evengoed met een specifieke bleekwijze. Wat was er zo speciaal aan ? Daarbij komt nog dat Bethune halfweg de jaren tachtig een paar blekerijen kocht, waarin hij het proces van dichtbij kon volgen. In het kader daarvan kocht hij grondstoffen aan die voor het bleken nodig waren. Het archief staat dan ook bol van verhelderende informatie met betrekking tot dit veredelingsproces en de kostprijs ervan : gegevens die we graag wilden meegeven.

Tenslotte bekijken we nog hoe die stukken linnen werden verkocht : op welke manier werden ze geplooid, verpakt en verzonden naar het buitenland ? Het eerste illustreert hoe ook reeds in de tweede helft van de 18e eeuw de presentatie van een stof bijdroeg tot haar aantrekkelijkheid voor de klant, terwijl verpakken en verzenden vooral als te drukken onkosten werden beschouwd, die echter veel praktische problemen stelden.

### 13.1 Hoe "simpel" was linnen?

Het spreekt vanzelf dat linnen niet zomaar een "simpel" artikel was. Los van het feit dat vlas als basismateriaal gewillig en in stijgende mate met andere garens werd vermengd bij de realisatie van uiteenlopende stoffen, weefde men ook in zuiver linnen erg complexe patronen in op geavanceerde trekgetouwen. Dit doorgaans zeer fijn luxelinnen, waarbij de tekening "*ton sur ton*" werd gevormd door de wisselwerking tussen ketting- en inslageffecten, stond bekend als "damast" en werd vaak gebruikt als tafellinnen (figuur 41). Samen met Haarlem, waar de kunst van het weven van dergelijke "*façonnés*" naar verluidt door een tijdens de godsdiensttroebelen geëmigreerde Kortrijkzaan werd geïntroduceerd (SABBE, 1975 : I.186), was het Kortrijkse in de tijd die ons aanbelangt ervoor zelfs Europawijd vermaard. In de loop van de 18e eeuw werden haar gesmaakte

motieven niet alleen in Saksen en Silesië, maar ook in Ierland, Schotland en Zweden duchtig nageweven. Het patronenboek van deze Kortrijkse "*linge ouvré*" bevatte namelijk uiteenlopende motieven, van bijbelse, mythologische, historische en jachttafelen, over scènes van flora, fauna, jaargetijden, of commedia dell'arte, tot portretten van belangrijke figuren en allerlei symbolen, inclusief wapenschilden (PAUWELS, 1986, 20).

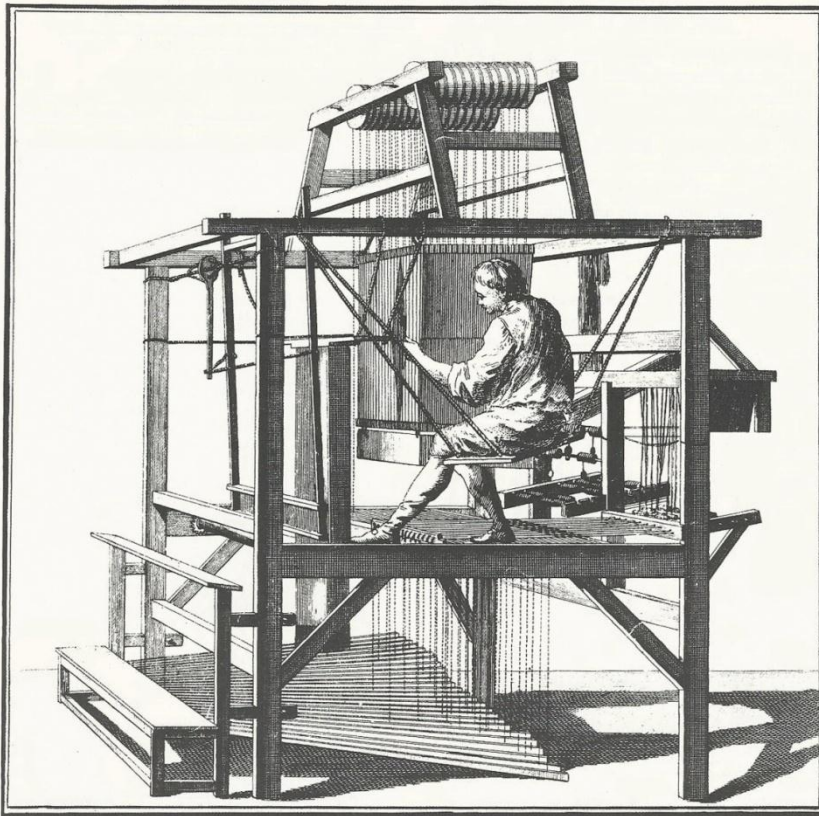
**Figuur 41**      Damast



Bron: Foto A. Adriaenssens.

Het weven van damast was dan ook méér een kunst dan een ambacht, waarbij men speciale getouwen van doen had (figuur 42), waarop twee van elkaar onafhankelijk werkende systemen voor het bevestigen van de kettingdraden waren gemonteerd. Het ene systeem, de zogenaamde voorkam, bevatte op z'n minst een tiental, maar soms wel tot vierentwintig en méér bindschachten, voorgeprogrammeerd in ophaal- en neerhaalschachten om de satijnbinding te realiseren. Het tweede systeem, de patroonkam, bestond aanvankelijk uit zoveel schachten als er nodig waren voor het vormen van de feitelijke tekening. Later werden deze schachten vervangen door arkadekoorden die door een gaatje van de arkadeplank werden gestoken en volgens de vereisten van het patroon boven de arkadeplank werden samengebonden en verbonden met een trekkoord. Een "tweede man" was nodig om dat treksysteem te hanteren, terwijl de wever zich bekommerde om de bediening van de ophaal- en neerhaalschachten via trappers (PAUWELS, 1986, 13 & 16 - DUBOIS, 1900, 89-90). De uitvinding van de Jacquard-weefmachine in 1804 zou één en ander danig versimpelen en de helper meteen ook uitsparen, maar dat was in de tijd van Bethune dus nog niet het geval.

**Figuur 42**      Trekgetouw, 18e eeuw



Bron : Norfolk Museum service (PRIESTLEY, 1990 : 14). Bij dit 18e eeuws trekgetouw bediende een helper het treksysteem. De wever zat links onderaan op het bankje.

Niet alleen de productie van damast vergde de handigheid van specialisten. Ook de verkoop ervan was een stiel apart. Damasten bestonden immers in diverse fijnten en breedten en werden zowel ongebleekt als halfgebleekt of integendeel spierwit gebleekt aan de man gebracht. Maar het was toch vooral de grote verscheidenheid in tekeningen, die bovendien modegevoelig lagen, die voor een enorme waaier aan mogelijkheden zorgde. Damastspecialisten verkochten daarom, naast volledige stukken, graag "serviezen", zijnde setjes bestaande uit een tafellaken met een aantal servetten. Alleen was dit géén vlot verkopend artikel : de klant wou altijd wel uitgerekend die tekening die in een bepaalde breedte of lengte van tafelkleed en/of het voorziene aantal servetten toevallig ontbrak. Bovendien was het ook een duur artikel, dat niet voor ieders geldbeugel was bestemd.

Toiles voor normaal gebruik daarentegen, met name voor het maken van hemden en zakdoeken, werden op de simpelste weefgetouwen met slechts twee schachten in effenbinding vervaardigd. Couranter tafellinnen en toiles geschikt voor handdoeken vereisten doorgaans enkele schachten méér, omdat deze stoffen vaak in geometrische "pellen"-patronen werden geweven. En ook de differente tijken, die werden gebruikt voor

matraszakken, waren veelal keperstoffen. Maar het gros van de toiles verschilde dus slechts van elkaar door enerzijds hun breedte en anderzijds de dikte van het gebruikte garen en hun geslotenheid, tzt de dichtheid waarmee de stof was geweven. De fijnte van een toile, gekoppeld aan haar sterktegraad, zorgde zodoende voor een ruime waaier aan kwaliteiten die zich in prijsverschillen vertaalde. De degelijkheid van het gebruikte vlas gold vanzelfsprekend eveneens als criterium, waardoor toiles van bepaalde regio's méér in de smaak vielen dan andere. Maar voor het overige vormde het vinden van voldoende gelijkmatig gesponnen garen zowat het belangrijkste weversprobleem. Zo was het op het einde van de 18e eeuw, vooral in de superfijne toiles, nog steeds onmogelijk meerdere compleet identieke stukken te vinden, zowel qua fijntegraad als naar kwaliteit <sup>1</sup>.

Het appreteren van toiles bestond er hooguit in ze met een stijvend papje te verstevigen en ook verven gebeurde door de band slechts in het leigrijs. Andere kleuren konden uiteraard worden gemaakt, en blauw bokraan was al sinds enkele eeuwen in het Brugse en Izegem zelfs een begrip, maar bontgekleurd linnen brak als hebbeding (nog) niet echt door. Toiles werden zelfs veelvuldig zonder enige nabehandeling verkocht, en nam men ze wél onder handen, dan was het meestendeels om ze te bleken. Dit was op zich ook wel een kunst, zonder evenwel te leiden tot een eindeloze reeks keuzemogelijkheden. Watergebleekt of melkgebleekt in enkele gradaties, dat was het zo wat, met dien verstande dat de soort wit en de graad ervan wel eens voor discussie vatbaar was. We komen daar verder nog op terug.

Simpel was linnen dus niet, en in verscheidenheid was het aanbod tamelijk groot, maar damast uitgezonderd was het toch heel wat minder complex dan de andere stoffen die in de boetieken te koop lagen. Feitelijk in eenvoudig linnen gespecialiseerde detailhandels bestonden niet eens : lijnwaad werd aangeboden naast wollen-, gemengde en katoenen stoffen in iedere doorsnee stoffenzaak. Het chiquere melkgebleekte linnen vormde vaak het trekpaard in het aanbod van damastspecialisten. Bovendien bouwden wél in linnen gespecialiseerde grossisten bijna systematisch een cliënteel op rond een beperkt assortiment. Kortrijkzanen verkochten bij voorkeur de soorten die op de Kortrijkse markt kwamen vanuit het omliggende platteland, en Gentenaars de soorten die op de Gentse markt kwamen vanuit hun omliggende platteland, aan winkeliers en grossisten van daarbuiten gelegen regio's. Naarmate de linnenhandel van Bethune groeide, ging hij zijn aanbod weliswaar geleidelijkaan uitbreiden, maar zelfs dán bleef het toch vooral een zaak van méér verkopen kwantitatief dan van variatie uitdiepen in de breedte.

---

<sup>1</sup> Desroche & Bonnamour, Lyon, dd. 11.4.1796 (UC.33.8).

## 13.2 Het assortiment linnen van de firma Bethune

Aanvankelijk, ten tijde van Van Dale, verkocht de firma linnen als nevenartikel bij de wollegoederenhandel. Hiermee bedoel ik echter niet dat het slechts om de verkoop van een verwaarloosbaar aantal stukken ging. Tot de intrede van Bethune in de zaak was linnen immers goed voor ongeveer een derde van het totaal aantal verkochte stukken <sup>2</sup>. Maar Van Dale verkocht dat lijnwaad nog vooral op basis van commissie-opdrachten aan een beperkt aantal winkeliers in Vlaanderen, Brabant, Henegouwen, Frans Vlaanderen, Picardië en Champagne. Dat waren er al bij al géén vijftig. En, belangrijker nog : hij verkocht hen uitsluitend de paar soorten toiles die in het Kortrijkse bij voorkeur werden gemaakt.

Bethune breidde quasi onmiddellijk bij zijn associatie in de zaak in augustus 1747 dit aanbod van hooguit "menages 2/3 en 3/4" en "melklinnen 3/4" uit met het iets bredere linnen dat traditioneel méér in de Oost-Vlaamse gemeenten werd vervaardigd en met name op de Gentse markt kwam. Eén en ander werd in de hand gewerkt doordat Bethune in contact kwam met de belangrijke linnengrossist en -commissionaris Farel Ayné uit Montpellier, die de 6/4 breedte wenste uit te proberen op de jaarlijkse, van heinde en ver bezochte "*Foire de Beaucaire*" waar hij een stand bezette. Naarmate ook Farels talrijke Occitaanse collega's bij Bethune als klanten verzeilden, zwelde die verkoop uiteraard aan. Daarnaast waagde Bethune zich begin de jaren 1750 ook aan de verkoop van zogenaamde "rollez", lichtere toiles die soms werden gevraagd om te bedrukken, maar waar hij zelf niet veel van op had omdat hij ze niet sterk genoeg vond en die hij dan ook al vlug nog slechts bezorgde op bestelling <sup>3</sup>.

Tafellinnen verkocht hij vanuit eenzelfde ingesteldheid. Officieel volgde hij dat zelfs helemaal niet en liet dat geregeld aan potentiële klanten weten <sup>4</sup>. Maar om zijn betere klanten "plezier te doen", trachtte hij hen toch in stijgende mate het courant tafellinnen te bezorgen dat zij nodig hadden <sup>5</sup>. Enkel van het meest complexe damast hield hij liever zijn handen af <sup>6</sup>, tenzij hij dat kon leveren in de vorm van kant-en-klare serviezen. De reden voor die keuze ligt volledig in de lijn van de bedrijfspolitik die Bethune han-

---

<sup>2</sup> Zie voor het overzicht van de aantallen verkochte stukken : hoofdstuk 14.1.1.

<sup>3</sup> vb. Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 22.3.1771 (UC.33.4), Lesage & co, Bourges, dd.2.8.1771 en 9.11.1771 (UC.33.4) of Michel François P&F, Beauvais, dd. 15.5.1779 (UC.33.4.bis).

<sup>4</sup> vb. Loraux M, Paris, dd. 31.10.1755 (U.C. 33.3) of Virazel & Ducory, Bordeaux, dd.6.2.1768 (UC.33.4).

<sup>5</sup> vb. Jean Reynard, Lyon, dd 20.2.1761 (UC.33.3) - Van Hoenacker Frères, Lille, dd. 18.2.1769 (UC.33.4) - e.a.

<sup>6</sup> vb. La Ferrière Jeune & Derbau, Jonzac dd. 17.2.1775 (UC.33.4.bis), Berson J., Versailles, dd. 9.12.1779 (UC.33.5) of Liebaert Frères & co, Oostende dd. 11.4.1776 (UC.33.4.bis).



teerde : een véél te complex artikel waarop de winstmarge voor hem erg laag lag <sup>7</sup>, gezien het zijn eigen core-business niet was en hij die stoffen niet zelf aan de bron kocht. Bovendien was de uitvoer van dat soort lijnwaad zwaar belast, waardoor hij dat slechts aan Franse klanten kon leveren via het fameuze "verzekerings"-fraudeprincipe, zoals uitgelegd in hoofdstuk 7.5. Weinig op te verdienen, dus, en een hoop rompslomp, terwijl hij reeds z'n handen vol had met een tijdens de eerste jaren nog flink groeiende wollegoederenhandel én het aankopen en laten bleken van huishoudlinnen voor een gestaag aanzwellend cliënteel. Dat was tegen eind 1767 en het overlaten van de lakenhandel op 26 maart 1768 maar liefst verachtvoudigd tot bijna 400 klanten in 86 steden, verspreid over zes landen.

Vanaf 1770 stak hij evenwel plots een tandje bij voor de verkoop van servetten en tafellakens. Niet dat hij dat linnen nu volop zelf ging inkopen en aanprijzen : kopen en doorverkopen mocht vaak volstaan, getuige enkele bemerkingen aan correspondenten dat hij het bestelde tafellinnen grotendeels had gekocht bij "confraters" tegen contante betaling en dat hij het aan dezelfde prijs had doorgerekend <sup>8</sup>. Kon hij een bestelling niet of slechts gedeeltelijk leveren zoals gewenst, ging hij nog steeds op zoek bij collega's <sup>9</sup>. Maar het was in die tijd dat de wollegoederen definitief werden afgestoten, zodat een servetje links en rechts een mogelijke daling in omzet kon opvangen. Los daarvan speelden twee wijzigingen in zijn entourage een motiverende rol. Enerzijds was dit immers de periode waarin zijn oudste dochter Marie-Thérèse zich verloofde en huwde (augustus 1771) met François-Xavier Van den Peereboom, een leperling die zich in tafel- en fijnlinnen specialiseerde. Het lag dus voor de hand dat hij zijn kinderen als beginnende handelaars een steuntje in de rug wou geven door voortaan occasioneel bij hem besteld tafellinnen van hén af te nemen. En anderzijds zette hij zich in toenemende mate in om een lot courant tafellinnen aan de man te brengen dat zijn schoonbroer Jozef Van Dale liet fabriceren.

Die laatste motivatie staat weliswaar niet letterlijk in het handelsbestand te lezen, maar valt te begrijpen vanuit kleine opmerkingen tussendoor. Er zijn immers vermeldingen zoals dat "zijn broer" doorgaans weinig "*petite venise*" liet fabriceren <sup>10</sup> of dat hij nog enkele nappes in stock had "uit het fabriek van zijn broer" <sup>11</sup>, zinnen zoals : "... *vendu toutes*

---

<sup>7</sup> vb. De Gouvé, Paris, dd. 28.3.1772 (UC.33.4).

<sup>8</sup> o.a. Wilms, Nantes, dd. 23.10.1776 (UC.33.4.bis), Bonafous Julien & co, Montpellier, dd. 17.8.1774 en 4.10.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>9</sup> Gilbert P., Versailles, dd. 18.12.1777 (UC.33.4.bis).

<sup>10</sup> Turquet Fils, Senlis, dd. 29.10.1774 (U.C.33.4.bis).

<sup>11</sup> Renard & Guesnet, Montdidier, dd. 16.8.1772 (UC.33.4) - Bougenies, Lille, dd. 11.12.1773 (UC.33.4 bis) - Poissonnier Daniël, Lille, dd. 29.11.1773 (IC.342.9.11).

*les serviettes que mon beau frère a fait fabriquer..."*<sup>12</sup> en *"Pour ce qui est du linge de tables, j'en aurai très peu cette année à cause que les jeunes gens de mon frère n'ont point autant fabriqué que de coutume..."*<sup>13</sup>, of de mededeling dat hij niet precies wist "hoeveel stukken de jongelui van zijn broer nog zouden kunnen maken" dat jaar<sup>14</sup>. Deze kunnen nauwelijks anders worden geïnterpreteerd dan dat de priester Van Dale - de enige nog levende "schoonbroer" van Bethune - zich op de een of andere manier manifesteerde als "Verlagger"<sup>15</sup>. Deze deductie wordt nog versterkt door de vermelding in het factuurboek C.31.4.8 dd. 19 juni 1773 van de verkoop van een stuk *"serviette doppe à un particulier pour mon frère Joseph"*.

Hoewel daar ook nergens iets over vermeld wordt in de biografieën over die man, is het niet ondenkbaar dat Van Dale, geconfronteerd met de miserie van hele horden noodlijdende jonge wevers, bij de oprichting van een zondagsschool voor arme kinderen en de uitbouw van een Armenkamer, zelf die mensen aan het weven zette door hen opdrachten te geven. Door de uitgebreide mogelijkheden in fijnheid en motiefjes, werkten servetwevers nogal vaak in opdracht van kooplui (BASTIN, 1961 : 138). Eenvoudig tafellinnen weven was trouwens een ideale manier voor beginnende wevers om hun techniek te perfectioneren, want het was slechts véél oefening die terzake kunst baarde (DUBOIS, 1900 : 95). Het is tevens bekend dat specifiek damastweven werd aangeleerd aan *"kinders uit de arme scholen"* (BASTIN, 1961 : 136).

Bovendien kende Van Dale die sector, die in het bijzonder in het Kortrijkse bloeide, vanuit zijn eigen handelsverleden én het paste wonderwel in het kader van zijn levensobjectief *"de corriger les faïnéans"*. Misschien deed hij dat wel mede onder de vleugels van zijn boezemvriend Dominique Vercruysse, want deze proto-industrieel, tevens medeoprichter van de Armenkamer, had van zijn vader een fabriek geërfd, waarin het gesponnen vlas bestemd voor tafellinnen werd getorst (DE BETHUNE, 2005 : 213-214). En W. Coolsaet toonde in zijn studie over Moorsele aan dat er in de kasselrij Kortrijk flink wat kapitaalkrachtigen waren die "heurwevers" aan het werk zetten door hen grondstoffen en weefstoelen ter beschikking te stellen. Als zelfs een hele reeks weduwen dat konden (COOLSAET, 2001: 31,34), wie of wat zou het Van Dale in zijn armenschool dan hebben verhinderd ?

Gewone weefgetouwen kostten in die tijd immers zo goed als niets, want *"On peut se les procurer à très bon compte, dans tous les villages"* (DUBOIS, 1900 : 96). Minder dan 15 florij-

---

<sup>12</sup> Huard J., St. Quentin, dd. 1.3.1774 (UC.33.4.bis), Porquet J., Versailles dd. 8.3.1774 (UC 33.4.bis).

<sup>13</sup> Guesnet, Clermont, dd. 22.3.1774 (U.C.33.4.bis), Fremont G., Paris, dd. 12.4.1774 (UC. 33.4.bis).

<sup>14</sup> Fremont G., Paris, dd. 12.4.1774 en 19.6, 8.7 en 25.11.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>15</sup> Het Verlags- of Putting Out-systeem hield in dat een opdrachtgever grondstoffen en/of werkmateriaal ter beschikking stelde van een arbeider, van wie hij dan het afgewerkte product afnam.

nen omstreeks 1780, schatte C. Vandenbroeke de kostprijs van zo'n getouw in, of een prijs die overeenstemde met drie tot vier weken werken voor een wever (VANDENBROEKE, 1984 : 215). Of het nu om een wever van fijn dan wel grof linnen ging, maakt daarbij niets uit. Beiden verdienden evenveel, met name zo'n halve florijn per dag, hooguit een stuivertje méér. W. Coolsaet berekende dat een wever in de Kasselrij Kortrijk omstreeks 1787 voor de vervaardiging van twee ellen fijn linnen per dag om en bij één pond parisis verdiende, wat omgerekend neerkomt op 10 stuivers (COOLSAET, 2002 : 40-41). En dit cijfer klopt exact met wat A.K.L. Thijs reeds eerder terugvond als loon van een Antwerpse weversknecht in 1781 (THIJS, 1982 : 172). Om een gewoon weefgetouw aan te kopen, moest een wever dus maximaal 30 dagen werken.

Zelf laten fabriceren, daarentegen, deed Bethune in principe niet. Hij verkocht enkel de productie van Van Dale, putte uit het aanbod van zijn schoonzoon, en vulde dat desgevallend aan met aankopen bij collega's. En van zodra zijn jongere kinderen Jean-Baptiste jr. en Marie-Rose meedraaiden in de zaak, liet hij die hele tafellinnenhandel grotendeels aan hen over. De klanten werden pas in de zomer van 1777 ingelicht "*que vous aviés laissé a vos enfants la liberté du commerce de linge de table*" <sup>16</sup>. Maar de bemerking dat "zijn broer momenteel slechts weinig serviettes had en '*mes jeunes gens*' er géén hadden in rosette" of dat hij op het punt stond "het tafellinnen van zijn broer én van zijn kinderen" door te sturen <sup>17</sup> tonen aan dat hij reeds in 1775 - en dus nog vóóordat J.Bte junior zijn stage in Parijs in oktober 1777 had beëindigd <sup>18</sup> - in eerste instantie op deze twee leveranciers rekende. Zijn kinderen hadden daar blijkbaar meer geduld en feeling voor, want onder hun jeugdige, enthousiaste aanpak verdubbelde het aantal verkochte stukken onmiddellijk en vervijfvoudigde het zelfs tegen 1784. Lieten zij zelf weven op bestelling ? Al dan niet in navolging van hun oom Jozef Van Dale die, uitgeblust en oververmoeid, in die periode in een zware depressie verzonk en stierf begin 1781 (DE BETHUNE, 2005 : 217) ? Dat zou kunnen maar zeker weten we dit niet.

Feit is dat, toen Marie-Rose zelf op 23 november 1784 in het huwelijksbootje stapte met Pierre Goethals, een Kortrijkse luxelinnenadept, "Bethune & Fils" onmiddellijk compleet stopte met de verkoop van tafellinnen, gezien zij zich met haar echtgenoot in die handel wilde specialiseren <sup>19</sup>. Aan z'n klanten liet vader Bethune voortaan weten dat hij de ta-

---

<sup>16</sup> Payen P., Paris, dd. 14.6.1777 (IC.342.14.3).

<sup>17</sup> Fremont G., Paris, dd. 16.5 en 5.7.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>18</sup> Payen, Paris, dd. 14.6.1777 stelde dat hij de prijzenlijst van tafellinnen had ontvangen van Bethunes zoon in Parijs (IC.342.14.3).

<sup>19</sup> Vanaf 1798 begon Van Ruymbeke opnieuw wat tafellinnen te verkopen, maar z'n aanbod was uitermate beperkt : Enkel kraanoogmotief 2400 met geassorteerde nappes op 8/4 en 12/4 breedte. Voor ander tafellinnen, zoals het wat grovere 2000, had hij naar eigen zeggen te weinig afzetmogelijkheden : Vanhaute, Gent, dd. 21.11.1799 (UC.33.10).

fellinnenhandel aan zijn dochter had "overgelaten" <sup>20</sup>, en zij voortaan met hun bestellingen bij haar terecht konden. Bethune junior, die de linnenhandel van zijn vader officieel overnam op 1 mei 1787, liet veeleer verstaan dat hij het tafellinnen slechts node had "afgestaan" aan zijn schoonbroer <sup>21</sup>: een subtiële nuance.

### 13.2.1 Het aanbod klassieke toiles

Zoals gezegd verschilden klassieke toiles in zuiver linnen slechts van elkaar in breedte én in de geslotenheid van hun weefstructuur. Verder was het de kwaliteit van het vlasgaren en de fijnheid ervan die de klasse en dus de prijs van een stuk lijnwaad bepaalde. De diversiteit in het aanbod was tamelijk regionaal gebonden. Zo wisten de kopers dat ze voor bijvoorbeeld goedkoop, ongebleekt grof lijnwaad al beter naar Ath in Henegouwen konden gaan of naar de Gentse markt, omdat in het Kortrijkse, als belangrijkste centrum voor te bleken toiles, doorgaans slechts fijnere stoffen te vinden waren. De enige werkelijk grove toiles die de Zuidwest-Vlaamse regio aanbood, waren minderwaardige weefsels, bedoeld voor het maken van zakken voor etenswaren in bulkvorm, die voor minstens de helft waren gemaakt van "werk" en amper werden verkocht <sup>22</sup>. En ook naar breedte toe werd er een lokale keuze gemaakt: linnen van anderhalve el breed, een standaardmaat in de meeste centra, kwam in Kortrijk minder voor omdat het gros van de wevers er zich toeleegde op de fabricatie van de iets smallere eigen favorieten.

In de assortimenten die Bethune door de jaren heen leverde, komen een beperkt aantal breedten voor, die nagenoeg de volledige waaier lijken te dekken. De hoeveelheden die hij van die verschillende breedten verkocht, worden opgelijst in tabel 33. Zij zorgden in de correspondentie vaak voor verwarring omdat de Vlaamse ellenmaat door elkaar met de Franse werd gebruikt, meestal zonder het onderscheid expliciet aan te duiden. Dat leidde meer dan eens tot misverstanden en zelfs foute leveringen, met alle gevolgen vandien. Ik geef het overzicht ervan, mét hun Franse tegenhangers, in tabel 32.

---

<sup>20</sup> Garnier G.A., Beauvais, dd. 14.5.1785 (UC.33.6), Vergnaud & soeurs, Orleans, dd. 24.11.1785 (UC.33.6), Dabit-Petit, Chartres, dd. 3.6.1786 (UC.33.6).

<sup>21</sup> Prieur Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 10.12.1788 (UC. 33.6), en ook Baraumont J., Brussel, dd. 30.10.1787 en 28.12.1787 (UC.33.6).

<sup>22</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 29.1.1788 (UC.33.6). "Werk" = bij het spinnen uitgehekelde té korte stugge vezels voor het spinnen van kwaliteitsgaren, maar wel bruikbaar voor het vervaardigen van ruwere garens.

**Tabel 32** Breedtematen van linnen in Kortrijk versus deze in Frankrijk, 18e eeuw

Kortrijkse el	= 71 cm	Franse el (Paris)	= 118,8 cm
4/4	71	5/8	74,25
4/4 1/2 of 9/8	80	2/3	79,2
5/4	88,75	2/3 à 3/4	79,2 à 89,1
5/4 1/2	97,75	3/4	89,1
6/4	106,5	7/8	103,95
7/4	124,25	4/4	118,8
8/4	142	9/8	133,65
9/4	159,75	5/4	148,5

Bron : DOURSTHER, 1840 : 34 en VERPLANCKE, 1803 : 24 <sup>23</sup>.

### 13.2.1.1 Ellekens

De smalste breedte 4/4 of "vier kwarten", goedkoop en dus populair, stond in de volksmond bekend als "ellekens" ("*aunettes*"). 4/4 werd in principe niet in het Kortrijkse gemaakt <sup>24</sup>. In oorsprong was het dé specialiteit van Ath en een tamelijk lichte toile van betrekkelijk lage kwaliteit, die meestendeels in ecru van de hand ging omdat ze zo moeilijk te bleken viel <sup>25</sup>. De Henegouwse stofjes verkochten nochtans als zoete broodjes, omdat ze (samen met de goedkoopste Gentse 6/4) uitstekend geschikt waren om "*hemden voor de troepen*" van te naaien <sup>26</sup>. Ellekens werden echter massaal nagemaakt in de regio's Oudenaarde en Geraardsbergen<sup>27</sup>, vanwaar ze op de Gentse markt terechtkwamen, bedoeld voor gebruik als pakgoed of karrenzeilen. Volgens de Gentse koopman

<sup>23</sup> Ik volg hier de omzettingstabellen van H. Doursther en Verplancke, waarin 71 cm wordt opgegeven als de "winkelmaat" die handelaars hanteerden bij de verkoop van hun stoffen. De "ruwe lijnwaadel", die op de lijnwaadmarkt werd gebruikt, bedroeg in Kortrijk 73,7 cm. De el die werd gebruikt voor het meten van gebleekte toiles was er slechts 69,125 cm lang.

<sup>24</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 18.9.1759 (UC.33.3), Clerc A., Bordeaux, dd. 24.2.1773 (UC.33.4), Orillat, Chefboutonne, dd. 15.5.1789 (UC.33.6).

<sup>25</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 29.7.1773 (UC 33.4.bis), Barrois Vve & fils, Lille, dd.25.7.1772 (UC.33.4), Frippier, Reims, dd. 5.3.1797 (UC.33.8) en Coppens Frères, Dunkerque, dd. 15.3.1790 (UC.33.6).

<sup>26</sup> Gouchon, Dunkerque, dd. 7.9.1798 (UC.33.9).

<sup>27</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 6.11.1756 en 25.2.1761 (UC.33.3), De Gand De Clercq, Oudenaarde, dd. 15.3.1793 (UC.33.7).

Justus Billet kwam tijdens de 17e eeuw smaller lijnwaad dan 5/4 breedte "*niet in aanmerking voor export*" (BASTIN, 1961 : 64-66), maar tegen de tijd van Bethune was dat alvast veranderd, gezien zijn klanten uit Montpellier en Lyon ellekens kenden en er ook bestelden. Bonafous noemde ze verkeerdelijk "*toiles de Brabant*", iets smaller dan (Franse) 2/3 én goedkoper, en hij wou ze in menagebleek <sup>28</sup>, terwijl Farel Ayné diezelfde ellekens beschouwde als "Gents fabrikaat", maar vooral als "een essentieel artikel voor Beaucaire" <sup>29</sup>. Het kan dus niet anders dan dat er geregeld Gentse ellekens naar die Mediterrane foire vertrokken.

**Tabel 33**      Overzicht van het aanbod klassieke toiles bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1738-1799

Breedte	Ecru	Menagegebleekt	Melkgebleekt	Grijs
2/3	6779	50398	9885	8
3/4	1423	8599	35966	
4/4	61	80		
6/4	1567	33507	2027	
7/4	520	7772	523	
8/4	23	564	721	
9/4		7	1	
10/4	1	2	3	
12/4			2	
16/4			11	
18/4			18	
20/4			1	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen 1738-1799, bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzichten per jaar, met zicht op de verkoopsevolutie van de diverse breedten in de tijd : bijlage 2.3.16.

<sup>28</sup> Bonafous Julien & co, Montpellier, dd. 19.7.1773 (I.C. 342.12.3).

<sup>29</sup> Farel Ayné & co, Montpellier, dd. 14.2.1752 en 14.9.1753 (I.C. 340.9.28).

Alleen verkoos Bethune de verkoop van het betere linnen en was hij dus niet zo'n fan van ellekens. Van Dale, hierin onmiddellijk gesteund door Bethune, weigerde zelfs pertinent feitelijke ellekens te verkopen <sup>30</sup> en bood in de plaats ervan de Kortrijkse courante breedte  $4/4 \frac{1}{2}$  aan. Het was voor de firma geen kunst om aan voldoende keuze in die breedte te geraken, vermits deze samen met de  $5/4$  en  $5/4 \frac{1}{2}$  tot de zogenaamde "smallekens" behoorde (BASTIN, 1961 : 72 en BASTIN, 1968 : 19) : dé ruggengraat van de Kortrijkse lijnwaadindustrie. Desnoods kon hij nog terecht op de andere linnenmarkten, want ook in het Gentse, Brugse en in Oudenaarde en Dendermonde was  $4/4 \frac{1}{2}$  een standaardmaat (SABBE, 1975 : I, 194). De  $4/4 \frac{1}{2}$  kwamen ongebleekt exact overeen met de in Frankrijk gegeerde  $2/3$  breedte. Maar omdat die stukken, vooral in de grovere versies, verlengden én tegelijk een beetje versmalden tijdens het bleken, benaderden ze de  $4/4$  van Ath. Ze waren alleen wat zwaarder, doch tevens van betere kwaliteit dan échte ellekens <sup>31</sup>. Bovendien bleekten ze heel wat beter, zodat Bethunes "ellekens" doorgaans mooier wit waren dan die van Ath of Oudenaarde <sup>32</sup>. Allemaal troeven die het leveren van  $4/4 \frac{1}{2}$  in de plaats van  $4/4$  verrechtvaardigden en dus ook vergemakkelijkten.

### 13.2.1.2 Vijf kwarten

Bij de veelvuldige vraag vanwege zijn groeiend zuiders cliënteel naar Franse  $2/3$ 's zonder de bijkomende ellekens-eis, dacht Bethune ook spontaan aan  $4/4 \frac{1}{2}$  <sup>33</sup> maar schipperde hij wat tussen die breedte en  $5/4$ , de andere Kortrijkse specialiteit, naargelang de gewenste prijsklasse. Zeker wanneer er balen werden besteld van een twintigtal stukken of meer, want dan leverde hij bij voorkeur "assortimenten" tussen de bestelde minimum- en maximumprijs. Het was de enige manier om alle klanten tevreden te houden, want wanneer hij grote hoeveelheden van de laagste prijzen bezorgde aan de één, bleven er geen meer over voor de ander. Goede goedkope toiles in die breedtes waren immers erg gezocht en kwamen in verhouding onvoldoende op de markt. De  $5/4$ 's die, versmald in de bleek,  $2/3$ 's van ruim voldoende breedte opleverden, werden dus aangevuld met de feitelijke tegenhangers  $4/4 \frac{1}{2}$  die, weliswaar een ietsje te smal ná de bleek, de praktisch onvindbare lagere prijzen konden vervangen. Enkel als er grove  $2/3$ 's in ecru werden besteld voor het maken van zeilen en dergelijke, gingen er onveranderlijk  $4/4 \frac{1}{2}$ 's de deur uit.

De  $5/4$  was ook op de Gentse markt van oudsher een succesnummer. Het was één van de toiles die volgens Justus Billiet massaal werden "*vercocht om te senden op Spaignen, Italyen,*

---

<sup>30</sup> Buzzino G., Lille, dd. 13.10.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>31</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 29.7.1773 (UC.33.4.bis).

<sup>32</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 25.2.1761 (UC.33.3).

<sup>33</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 19.4.1787 (UC.33.6).

*Vranckerycke, Inghelant en Hollant, zowel int rauwe als int witte*" <sup>34</sup>. Deze "vijf kwarten" waren zo gegeerd bij Spaanse kooplui, dat ze op de Vlaamse markten bekend stonden als "gantes". Er bestonden meerdere kwaliteiten in, variërend van "gewone", over "fijne" tot "superfijne" (BASTIN J., 1968 : 28-29), en dat was niet anders bij het Kortrijkse aanbod een eeuw later. Vooral de fijnere soorten werden vlot melkgebleekt en als "*toile de Hollande*" verkocht voor gordijnen of hemden. Eigen aan de Kortrijkse omgeving was wel dat men er 5/4-toiles halfmelk bleekte volgens het zogenaamde "*demi-Hollande*"-procédé <sup>35</sup>, dat erg in de smaak viel bij klanten op zoek naar goedkope stevige manshemden.

**Figuur 43** Melkgebleekte "*Toile de Courtrai*", circa 1760



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief "Bethune & Fils". Foto A. Adriaenssens.

De 5/4-breedte was evenwel de meest natuurlijke tegenhanger voor de Franse 3/4. Dat was de breedte die, dixit Bethune, onze zuiderburen veruit prefereerden om samen met de klassieke iets bredere "brabantes" al dan niet gebleekt naar Martinique en Saint-Domingue, het hedendaagse Haïti, te zenden voor het vervaardigen van zowel koffiezakken als vesten en broeken voor de slaven. Naar die regio's vertrokken er tegen het einde van het Ancien Régime ook weleens balen nankingele 3/4's "*pour habits et vestes de particuliers*" <sup>36</sup>. Want een linnen stof "*mal dégorgée de sa lessive et mise de suite dans l'acide*

<sup>34</sup> uit de titel van een "Memorie" van J. Billiet (1600-1665), geciteerd door BASTIN J., 1961 : 64 en 1968 : 28.

<sup>35</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 21.11.1791 (UC.33.6).

<sup>36</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 29.1.1788 (UC.33.6). "Nankins" waren in feite tamelijk dure chinese stofjes, gemaakt van een geelachtige variëteit katoen, die in de Nieuwe Wereld erg werden gesmaakt. Manchester



*muriatique oxigéné*" <sup>37</sup> leverde dezelfde typische geelachtige kleur op (PAJOT-DES-CHARMES, 1799 : 152), zodat ze échte "*nankins*" konden vervangen. In melkbleek werden deze 3/4's verkocht als "*toile d'Hollande*", bestemd voor gordijnen, fijne hemden en zakdoeken. In menage gebleekt hadden ze "*le gout des cretonnes*" <sup>38</sup>, al prefereerde men daarvoor doorgaans de bredere 6/4.

Omdat 5/4 tijdens het bleken eveneens enkele duimen versmalde, paste Bethune hetzelfde procédé toe dat hij bezigde voor het invullen van de vraag naar 2/3. Hij mengde in zijn assortimenten 5/4 met 5/4 1/2 die, na de bleek, beter de Franse breedte 3/4 dekte. Ook hier gold als principe : 5/4 om de vraag naar de goedkopere 3/4's te beantwoorden, en 5/4 1/2 voor het betere, duurdere werk. Die 5/4 1/2, traditioneel bekend als "*de Hollandse breedte*" (BASTIN, 1961 : 72), was in het Kortrijkse dé breedte waar men prat op ging : het waren steevast fijne tot superfijne toiles, die gewoonlijk na de melkbleek geappreteerd werden <sup>39</sup>, en zodoende konden doorgaan voor "*Toiles d'Hollande*" <sup>40</sup>. Gaf men de superfijne nog een melkbadje méér, dan werden ze zelfs verkocht als "*Toile de frise*" <sup>41</sup>, het Friese linnenlaken dat wereldwijd zowat werd beschouwd als het nec plus ultra. Het succes van de Kortrijkse "3/4" - die dus de "vijf kwarten" en de 5/4 1/2 groepeerden - verklaart m.i. de achteruitgang van de "gantes". Die verschenen vanaf de laatste decennia van de 17e eeuw nauwelijks nog op de Gentse markt (BASTIN, 1961 : 66), terwijl de forse opgang van de Kortrijkse alvast bij Bethune manifest kan worden aangetoond. Tweeënzestig jaar lang maakte melkgebleekte 3/4 ná de goedkopere menage-gebleekte 2/3 het best verkochte artikel uit van de firma : ondanks hun duurdere prijs vlogen jaarlijks honderden stukken ervan de deur uit.

Beide Kortrijkse toppers, Franse 2/3 en 3/4, stonden in hun melkgebleekte versies in de internationale linnenhandel officieel geboekstaafd als "*Toiles de Courtrai*" <sup>42</sup> (figuur 43). Maar omdat ook Holland vooral diezelfde breedten fabriceerde <sup>43</sup> en het Kortrijkse wit nauwelijks moest onderdoen voor het zo gehypete "Hollandse wit", spraken de mensen net zo makkelijk van in Kortrijk gemaakte "*Toiles de Hollande*". Met dien verstande even-

---

maakte ze rond het midden van de 18e eeuw reeds volop goedkoop na met gewoon geel-geverfd katoen (MONTGOMERY, 2007 : 308).

<sup>37</sup> toenmalige benaming voor "bleekwater". Op het einde van het Ancien Régime kwam het chemisch bleken op en werd er volop met nieuwsoortige sopjes op basis van natriumhypochloriet geëxperimenteerd (SABBE, 1975 : II,50), maar voordien kende men dus blijkbaar reeds de samenstelling voor een "bleekloog" met chloor die dergelijke effecten kon bewerkstelligen.

<sup>38</sup> Salvan Frères & co, Beziers, dd. 3.11.1769 (UC.33.4), Dorda Grassot & co, La Bisbal, dd. 12.3.1774 (UC.33.4.bis). Voor de betekenis van cretonne : zie verder bij 6/4.

<sup>39</sup> Lesage & co, Bourges, dd. 10.10.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>40</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 11.12.1756 (UC.33.3).

<sup>41</sup> Marracci P., Lille, dd.5.7.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>42</sup> Mme Guyon, Paris, dd. eind 1777 en 2.11.1778 (IC.342.13.4) en diverse anderen.

<sup>43</sup> Lohoff, Gebroeders Ploos Van Amstel & co, Amsterdam, dd.29.2.92 (UC.33.7).

wel dat in dit geval de  $4/4 \frac{1}{2}$  daarbuiten vielen : enkel de melkgebleekte  $5/4$  en  $5/4 \frac{1}{2}$  kwamen voor die eretitel in aanmerking. Ze hadden een mooie ronde korrel en waren tamelijk sterk wat hen een meerwaarde gaf <sup>44</sup>. Ze werden ook als enige versneden om verkocht te worden als "*toiles royales*", "*à la royale*" of "*toiles à la reine*" <sup>45</sup> : de chicste vorm waarin kwaliteitslinnen werd aangeboden. Meer dan eens raadde Bethune wel de aankoop van  $2/3$  hiervoor af, want vond dat men al beter voordeliger  $3/4$  in de plaats kon nemen : bij dezelfde fijntegraad spoorde de prijs van beide immers gelijk maar men kreeg een grotere breedte voor hetzelfde geld <sup>46</sup>. Samenvattend mag dus worden gesteld dat in het Kortrijkse vooral  $4/4 \frac{1}{2}$ ,  $5/4$  en  $5/4 \frac{1}{2}$  werden gemaakt en dat Bethune de eerste verkocht als Franse  $2/3$ , de laatste als Franse  $3/4$ , terwijl de  $5/4$  kon dienen voor beide naargelang de eisen van de klant.

### 13.2.1.3 Zes kwarten

De courantste breedte in de meeste linnencentra was evenwel  $6/4$ . Deze "zes kwarten" werden op de markten, in tegenstelling tot de hierboven beschreven "smallekens", gecatalogeerd als "brede" toiles (BASTIN, 1961 : 73 en 1968 : 19) en beantwoordden aan de in Frankrijk veel gevraagde breedte van  $7/8$  Franse el. Ook in Spanje vond men zo'n flinke meter breedte ideaal voor uiteenlopend gebruik in de koloniën. Deze  $6/4$  was van in de 17e eeuw dé standaardbreedte in Gent en omstreken, inclusief Oudenaarde en het Land van Aalst, van waaruit die breedte op de Gentse markt werd aangeboden in diverse kwaliteiten. In de tweede helft van de 17e eeuw werden ze dermate massaal naar Spanje verstuurd, dat ze er eveneens Spaanse namen kregen. Zo werden er "*brabantes*", "*brabantillos*" en "*presillas*" onderscheiden. Witte brabantes waren in die tijd kwaliteitsvolle toiles, vervaardigd van uitgelezen vlasgaren, die bestonden in drie subsoorten : superfijne, ook "*florettes*" genoemd, die door de band drie melkbaden kregen, fijne die gebleekt werden met twee melkbaden en ordinaire waarvoor één melkbad volstond. Ruwe brabantes, gemaakt van deels beter vlasgaren en deels minderwaardiger "werk", dienden ongebleekt veelal voor verpakking. Brabantillos daarentegen, bestonden uit zuiver werk maar werden meestal wél wat gebleekt. De grofste en goedkoopste toiles op de markt waren presillas : vervaardigd uit werk of zelfs deels hennep. Ruw werden ze met hele balen tegelijk verstuurd naar onder meer Cadiz voor verder transport naar de koloniën en gebruik als pakgoed en kleine zeilen; gebleekt maakte men er eerder broeken van voor de slaven (EVERAERT, 1973 : 243).

---

<sup>44</sup> Lesage & co, Bourges, dd 21.5.1783 (UC.33.5).

<sup>45</sup> Jacquenod F.L., Lausanne, dd. 11.4.1776 (UC.33.4.bis), Charolois M. & co, Montpellier, dd. 22.5.1797 (UC.33.8).

<sup>46</sup> Marracci P., Lille, dd. 13.5.1772 (UC.33.4).

J. Everaert merkte reeds op dat er mettertijd wijzigingen optraden in die benamingen (EVERAERT, 1973 : 244), wat ik kan bevestigen. In de correspondentie-Bethune wordt het predicaat *brabantes* immers systematisch gereserveerd voor de gemeenste soorten, samen met *presillas*, waarbij deze soorten duidelijk werden afgezet tegenover de volwaardiger 6/4's die werden of konden worden gebleekt. Zo preciseerde hij bij zijn bestellingen bij lokale leveranciers "*brezillen*" naast "*ruwe*" of "*roeste*" 6/4, die hij slechts sporadisch "*brabantes*" noemde, en apert los van "*6/4 om te bleken*" <sup>47</sup>. Evoluerende benamingen verklaren ook waarom F. Mendels, zich baserend op een document uit 1803, *presillas* bestempelde als "*used for packing coffee and indigo*" en *brabantes* als "*used for the clothing of negro slaves, for packing, and for draperies*" (MENDELS, 1975 : 183).

Waarom de Spaanse handelaars pertinent Vlaamse toiles *brabantes* noemden, blijft vooralsnog een mysterie, evenals de betekenis van *presillas*. De term *florettes* echter, mag m.i. worden gelinkt aan de Normandische "*fleurets*", waarop ze erg goed geleken. Die naam werd in de branche door de band voorbehouden voor de mooiste, fijnste "*blancards*" - toiles gemaakt van reeds halfgebleekt vlasgaren - die in de streek rond Lisieux werden geweven op 2/3 of 7/8 Franse breedte en, gebleekt in Rouen, bestemd waren voor hemden in de Spaanse West-Indiën. Men maakte ze ook in Bretagne na, weliswaar slechts op de kleinste breedte (SAVARY, 1748 : I en II). Een klant in Toulouse meldde dat in zijn regio veel melklingen op 7/8 breedte - i.c. *floretten* - werd verkocht, maar dat de klanten die van Gent, ondanks fijner en minder sterk, verkozen boven die van Rouen, omdat ze die laatste te duur vonden. Als Bethune er sterkere kon leveren met een beetje appret, zou hij die de voorkeur geven <sup>48</sup>.

Bethune leverde uiteraard in eerste instantie 6/4's die in Kortrijk en omgeving waren geweven. Deze Kortrijkse variant, die sowieso iets minder courant was dan de Gentse, was zoals de meeste toiles in de regio van Bethune, globaal genomen fijner vermits ze slechts werd gefabriceerd met het oog op bleken <sup>49</sup>. De grovere versies, dé topartikelen in Gent, kwamen er nauwelijks op de markt <sup>50</sup>. Daardoor echter had de Kortrijkse 6/4 af te rekenen met een gebrek aan concurrentievermogen ten overstaan van de Gentse, doch ook bijvoorbeeld de toiles van Armentières, La Gorgue of Lille die eveneens zwaarder en meestal goedkoper waren <sup>51</sup>. Maar op de Mediterrane Franse markten, zoals Montpellier en de foire van Beaucaire, of op de Spaanse, werden de lichtere Kortrijkse

---

<sup>47</sup> Cnudde P.F. & soeurs, Oudenaarde, dd. 11.1.1774 (UC.33.4.bis), De Wolf, Aalst, dd. 2.3.1775 (UC.33.4.bis), Buyck P., Gent (UC.33.4), Moerman, Gent (UC.33.4) en Dorda Grassot, Barcelona, dd. 5.3.1778 (U.C. 33.4.bis).

<sup>48</sup> Brousse P&F, Toulouse, dd. 1.8.1770 en 24.10.1770 (I.C.342.15.24).

<sup>49</sup> Prieur Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 28.11.1787 (UC.33.6).

<sup>50</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 7.2.1770 (UC.33.4).

<sup>51</sup> Babois A., Compiègne, dd. 26.6.1777 (UC.33.4.bis), Couderc & Veyrines Fils, Aurillac, dd. 11.3.1775 (UC.33.4.bis), Deldicq Vve, Brovelio & co, Lille, dd.5.4.1774 (UC.33.4.bis).

6/4's wél geapprecieerd. Bethune stuurde er elk jaar honderden naar die streken, waar ze vlotjes de Normandische "*cretonnes*" konden vervangen, gezien ze even fijn waren maar wat sterker <sup>52</sup>. Enkel de Rijselse namaak van die *cretonnes*, erg sterk want gesloten geweven en opgemaakt met een stijve appret, kon er de steile opmars van de Kortrijkse 6/4's afremmen, vermits ze ten gevolge van de bredere Rijselse el ook een drietal duimen breder waren <sup>53</sup>. Gelukkig waren die van Lille "vuiler wit" <sup>54</sup>. Feitelijke *cretonnes* waren witte toiles, gefabriceerd in de omgeving van Lisieux, met een ketting van hennep en een linnen inslag. Ze bestonden in grove, middelfijne en fijne versies en in wel zes breedtes, variërend van Franse 2/3 tot Franse 6/4. Hun 7/8 was het meest courant en werd over grote delen van Frankrijk verkocht voor zowel lakens, servetten, nappen als mans- en vrouwenhemden, doch vooral aan Parisiens (SAVARY, 1748 : II). Dat belette niet dat die altijd wel te vinden waren voor sterkere goedkope alternatieven <sup>55</sup>.

Daarbij moet toch worden opgemerkt dat Bethune, zodra hij zich vanaf 1770 exclusief ging toeleggen op de verkoop van linnen, eveneens de Gentse markten ging afschuimen om er de betere 6/4's op de kop te tikken. Soms waagde hij zich daar zelfs aan de goedkopere, die schaars waren op zijn eigen markt, maar dan alléén om ze te leveren in *ecru* : dat goedkope goed was zijns inziens immers erg "*corsé*" en asgrijzig, weinig sterk en deugde niet om te bleken <sup>56</sup>. Zelfs de lichtste presillen achtte hij mettertijd geschikt voor "*doublure de papiers d'ameublement*" <sup>57</sup>. Enkel echt gemene 6/4's, zoals gewone presillas en ruwe *brabantes* of *brabantillos*, volgde hij nauwelijks of helemaal niet, want vond ze gewoon té slecht, zeker toen ze door de onophoudelijke grote vraag ook nog eens excessief duur werden <sup>58</sup>. De prijsstijging swingde in het laatste decennium van de 18e eeuw dermate de pan uit, dat hij zich verplicht zag zelfs de aankoop van de betere 6/4's voor menagebleek stop te zetten <sup>59</sup>.

Hoewel in Gent de betere *brabantes* een aantal melkbaden kregen, bleef 6/4 melk in het Kortrijkse al die tijd een zeldzaamheid <sup>60</sup>. Men ging ervan uit dat met name de lagere

---

<sup>52</sup> Jacquet Frères & co, Gandia, dd. 4.2.1797 (UC.33.8).

<sup>53</sup> Jacquet Frères & co, Gandia, dd. 29.3.1792, 17.12.1792, 31.3.1796, 9.6.1796, 28.8.1797, 23.10.1797.... (IC 344.5.31) - Pelissier & Dupuy, Valencia, dd. 8.2.1791 (I.C.344.16.23), Morice, Paris, dd. 12.10.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>54</sup> Farel & Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 28.5.1766 (IC.341.11.35).

<sup>55</sup> Bernard N., Paris, dd. 31.1 en 1.6.1756 (IC. 340.11.1).

<sup>56</sup> Fayolle G., Lyon, dd. 22.1.1774 (UC.33.4.bis), Randon P&F & Silhol, Montpellier, dd. 8.7.1775 (UC.33.4.bis), Garrouste, Roucher & co, Montpellier, dd. 17.2.98 (UC.33.9) en dd. 14.4.1798 (I.C.344.10.22), Charolois M. & co, Montpellier, dd. 21.3.1798 (UC.33.9).

<sup>57</sup> Goethals L., Gent, dd. 13.4.1798 (UC.33.9).

<sup>58</sup> Yturbide, Pamplona, dd. 9.3.1796 (UC.33.8), LePelletier & Ambroise LeGrand, Paris, dd. 4.6.1799 (UC.33.9), Reijnart-Bigot, Lille, dd. 1.4.1798 (UC.33.9), Salvan Frères & co, Beziers, dd. 1.10.1788 (UC.33.6).

<sup>59</sup> Roche Mottet & co, Lyon, dd. 9.6.1798 (UC.33.9).

<sup>60</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 3.4.1770 (UC.33.4), Buzzino G.J., Lille, dd.13.10.1775 (UC.33.4.bis), Fourgassié Jean Frères, Castres, dd. 3.3.1774 (UC.33.4.bis), Prieur Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 10.10.1788 (UC.33.6).

prijzen eigenlijk de meerkost van de duurdere Kortrijkse melkbleek niet konden dragen <sup>61</sup>, zodat men zich liever beperkte tot menagebleek. Nadat hij zich als specialist linnen had gemanifesteerd, liet Bethune er jaarlijks wél een 90-tal melkbleken <sup>62</sup>, omdat men er hem meer en meer begon te vragen, samen met melk 2/3, om de toiles van Rouen na te bootsen. Hij liet ze dan ook appreteren zoals het melklingen 3/4, plat vouwen en afwerken met rode lintjes, zoals men gewoonlijk deed bij de hoger beschreven "*fleurets*" <sup>63</sup>.

Het Kortrijkse maakte eveneens 6/4 1/2 : een breedte die vooral gangbaar was in Brugge en omstreken <sup>64</sup>. Niet dat men in Kortrijk wakker lag van de Brugse lijnwaadproductie en die wilde beconcurreren : ze was gewoonlijk iets goedkoper, maar Bethune vond de Kortrijkse superieur, zowel wat witheid betrof als kwalitatief <sup>65</sup>. Vermits ze net als alle andere toiles versmalden in de bleek, kon Bethune ze verkopen als 6/4 aan die klanten die stonden op een voldoende Franse 7/8-breedte. In de facturen maakte hij echter in dit geval niet eens het onderscheid en kwam de breedte 6/4 1/2 als dusdanig niet voor. Daarin sprong men van 6/4 onmiddellijk naar 7/4.

#### 13.2.1.4 Zeven kwarten

Nu was 7/4 - in de 16e eeuw bekend als "Izegemse of Roeselaarse breedte" (SABBE, 1975 : I, 193) - ook weer een breedte die normaliter niet op de Kortrijkse markt kwam, zodat Bethune aanvankelijk zelfs weigerde bestellingen in die breedte te aanvaarden <sup>66</sup>. Hij vond dat hij bij toiles van buiten de Kortrijkse regio géén eer kon van halen en zijn klanten géén profijt <sup>67</sup>. Maar vanaf 1774 zwichtte hij onder de aanhoudende vraag naar toiles van één Franse el breed, die men bij onze zuiderburen kende als "*toile de Gand*" <sup>68</sup> of "*toile de beguine*", ideaal voor vrouwenhemden <sup>69</sup> en hoofdkussens <sup>70</sup>. Waarschijnlijk had hij zich laten overtuigen door zijn schoonzoon Vandenpeereboom, die inmiddels ver buiten Ieper garant stond voor topkwaliteit in fijn linnen en die breedte wel volgde <sup>71</sup>. Dus trok hij ze in toenemende mate in vanuit Gent en omstreken, waar ze tamelijk courant te

---

<sup>61</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 19.2.1771 (UC.33.4).

<sup>62</sup> Marracci P. Lille, dd. 29.9.1775 (UC.33.4.bis) - Buzzino, Lille, dd. 13.10.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>63</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 6.11.1770 en 12.1.1771 (UC.33.4).

<sup>64</sup> De Ronquier Lambert, Brugge, dd. 11.1.1758 (UC.33.3). De Brugse lijnwaadkeur van 24 december 1557 bevat een fabricagereglement dat eiste dat ruwe ongebleekte lijnwaden minimum 6/4 Vlaamse el breed moesten zijn (MINISTERIE VAN NATIONALE OPVOEDING & ALGEMEEN RIJKSARCHIEF, 1968, p. 18 nr. 48.)

<sup>65</sup> Sayerlé & Bezard, Nîmes, dd. 15.6.1799 (UC.33.9).

<sup>66</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 18.9.1759 (UC.33.3) en dd. 3.4.1770 (UC.33.4), Bezard P&F, Montpellier, dd. 30.1.1773 (UC.33.4), Charron le Jeune, Marennes, dd. 23.8.1774 (UC.33.4.bis), Salvan Frères & co, Beziers, dd. 8.5.1771 (UC.33.4).

<sup>67</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 2.5.1770 (UC.33.4).

<sup>68</sup> Farel & Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 22.6.1767 (IC.341.11.35).

<sup>69</sup> Delisle F., Lille, dd. 5.7 en 17.7.1773 (IC.342.8.15), Pinchart G., Reims, dd. 13.11.1756 (UC.33.3).

<sup>70</sup> Salvan Frères, Beziers (IC.343.3.8).

<sup>71</sup> Delisle F., Lille, dd. 26.7.1773 (IC.342.8.15).

vinden waren <sup>72</sup>, vermits ze toen veel in de regio Asper, Zingem, Huysse werden gemaakt (DUBOIS, 1900 : 61). Wel ongebleekt meestal, trouw aan zijn gewoonte <sup>73</sup>, want hun goedkope melkbleek "*façon de Gand*" met hooguit één of twee melkbaden <sup>74</sup>, vond hij uiteraard maar minnetjes. Op enkele jaren tijd werden ze binnen het aanbod Bethune evenwel een succesnummer in menagebleek, en vertrokken ze met hele balen tegelijk in eerste instantie richting Barcelona.

Bijkomend probleem met die 7/4 was dat vooral de goedkoopste stoffen bij het bleken in de breedte krompen, zodat ze zelden hun werkelijke volle 4/4 Franse breedte behielden en daarmee veeleer beantwoordden aan de Franse 15/16 <sup>75</sup>, een standaardbreedte in o.a. Armentières <sup>76</sup>, maar voor de rest weinig courant. Om dat op te lossen kon hij op zoek gaan naar 7/4 1/2, wat hij op het einde van de jaren 1780 sporadisch ook wel eens deed, al waren die dan wel een tikje grover <sup>77</sup>. Maar van zodra de té smalle breedte een issue werd, zeker bij melklinnen, had hij al liever dat zijn klanten overschakelden op de volgende breedte 9/8, die officieel overeenkwam met de Vlaamse 8/4 <sup>78</sup>. Die breedte kwam rond 1770 evenmin abundant voor op de Kortrijkse markt <sup>79</sup>, want was feitelijk géén Kortrijks fabrikaat <sup>80</sup> doch ook weer veeleer Zingems (DUBOIS, 1900 : 61). En aanvankelijk was er ook nauwelijks vraag naar <sup>81</sup>, maar naarmate de eeuw vorderde groeiden de bestellingen daarin gestaag <sup>82</sup>. Maakte men een naadje middenin, dan waren ze immers perfect geschikt voor "*draps de maître*" (=lakens voor een tweepersoonsbed) : mooier en goedkoper dan de Franse 2 1/2 el breedte die daar gewoonlijk werd voor gebruikt <sup>83</sup>. Met stukken die gemiddeld 45 Franse ellen lang waren, kon men er makkelijk zes paar lakens uit krijgen <sup>84</sup>. En dus trok Bethune vanaf de tweede helft van de jaren 1770 twee à drie keer per maand naar de Gentse linnenmarkt om er zelf 6/4, 7/4 en 8/4 contant aan te kopen <sup>85</sup>.

---

<sup>72</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 4.4.1762 (UC.33.3), Salvan Frères & co, Beziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>73</sup> Courageot F., Paris, dd. 13.10.1769 (UC.33.4).

<sup>74</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 18 en 20.1.1779 (IC.342.11.1) en dd. 29.12.1778 (UC.33.4.bis), Dorda Grassot, Barcelona, dd. 19.9.1778 (UC.33.4.bis).

<sup>75</sup> = 111,3 cm. Grollier Père, Poitiers, dd. 4.7.1788 (UC.33.6), Poissonnier-Lefebvre, Lille, dd. 19.8.1789 (UC.33.6).

<sup>76</sup> Godinot-Tellier, Reims, dd. 17.8.1770 (UC.33.4).

<sup>77</sup> = 133, 25 cm. Geruzet J.M., Reims, dd. 20.10.1788 (UC.33.6).

<sup>78</sup> Poissonnier-Lefebvre, Lille, dd. 19.8.1789 (UC.33.6).

<sup>79</sup> Sauvaistre & Merzeau, Jonzac, dd. 30.11.1772 (UC.33.4), Bezard P&F, Montpellier, dd. 2.4.1785 (UC.33.6).

<sup>80</sup> Chalandon Les Cousins & Clerc, Lyon, dd. 28.2.1789 (UC.33.6).

<sup>81</sup> Marracci P., Lille, dd. 6.8.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>82</sup> Barrau Frères & Vve.Bastoul, Toulouse, dd. 30.1.1789 (UC.33.6).

<sup>83</sup> Maricourt, Lille, dd. 18.12.1761 (UC.33.3), Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 30.10.1756 (UC.33.3), Grollier Père, Poitiers, dd. 4.7.1788 (UC.33.6), Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 10.10.1788 (UC.33.6).

De Franse 2 1/2 el breedte valt tussen de Vlaamse breedtes 16/4 en 18/4 in.

<sup>84</sup> Dupeyrat, Bordeaux, dd.11.5.1768 (UC.33.4) - Maricourt, Lille, dd. 28.1.1783 (UC.33.5).

<sup>85</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 8.4.1786 en 19.3.1787 (UC.33.6).

### 13.2.1.5 Het bredere linnen

Nog grotere breedten waren nauwelijks te vinden. Vandaar dat men 8/4 durfde gelijk te stellen aan Franse 5/4, al waren ze dat niet, en ze ook als dusdanig werden verkocht <sup>86</sup>. Feitelijke 9/4, die wél aan die breedte beantwoordde, was een nog grotere zeldzaamheid, laat staan 10/4, 12/4, 16/4, 18/4 of 20/4. Niet dat deze absoluut niet konden worden gemaakt, maar het kon alvast niet in Kortrijk en omstreken <sup>87</sup>, al waren het in feite wél tafellinnen-breedten. Toen een klant uit Lille er hem naar vroeg, schreef hij dat er "in Kortrijk géén toiles 10/4 of 12/4 worden gemaakt en slechts één persoon fabriceert 16/4 : een breedte die zelden wordt gevraagd, vijf à zes gulden per el kost en bestemd wordt voor grote meesterlakens", maar voegde eraan toe dat hij er bij eventuele bestelling kon kopen <sup>88</sup>. Twaalf jaar later verduidelijkte hij dat 16/4 slechts "in de omgeving van Gent" werd geweven. Hij vond die toiles duur en minder sterk dan 8/4 die, zoals hierboven gezegd, evengoed voor meesterlakens konden dienen <sup>89</sup>. Dat ook hier weer Zingem werd bedoeld, weten we uit correspondentie van latere datum met wever De Clercq uit die gemeente, waarin hij zowel een stuk 12/4 als een stuk 16/4 bestelde voor een Rijselse klant. Beide toiles werden pas zes maanden na bestelling aan de klant bezorgd <sup>90</sup>.

Die superbrede toiles werden door de bank enkel vanuit het buitenland besteld. Op de interne markt was er weinig vraag naar, gezien men ze slechts van doen had voor het maken van brede lakens en er voor lokaal gebruik goedkopere én sterkere alternatieven bestonden. Klanten hielden vast aan hun tradities, waardoor buitenmaten altijd met wat argwaan werden benaderd (ENDREI, 1968 : 90). Bovendien kwamen ze zelden of nooit op de markt en moesten ze dus speciaal worden besteld. De reden voor dat geringe aanbod moet niet ver worden gezocht : het kwam simpelweg door het ontbreken van getouwen op voldoende breedte.

We weten dat in de loop van de 18e eeuw het aantal keuterboeren en andere wevers dat beschikte over een getouw enorm was gestegen, juist omdat die dingen vrij goedkoop waren (figuur 44). P. Deprez vond dat in de 18e eeuwse kasselrij van de Gentse Oudburg de kostprijs van een normaal getouw schommelde tussen de 600 en 799 groten (DEPREZ, 1960 : 54 e.v.), i.c. gemiddeld 3 Lb.gr.Vl. of 15 Fl. De stukken 2/3 in menagebleek die Bethune verkocht en die op zulke getouwen waren geweven, kostten gemakkelijk het

---

<sup>86</sup> Colin de Braine, Amiens, dd. 28.5.1788 (UC.33.6).

<sup>87</sup> Le Rouge A. fils, Lille, dd. 24.12.1779 (UC.33.5).

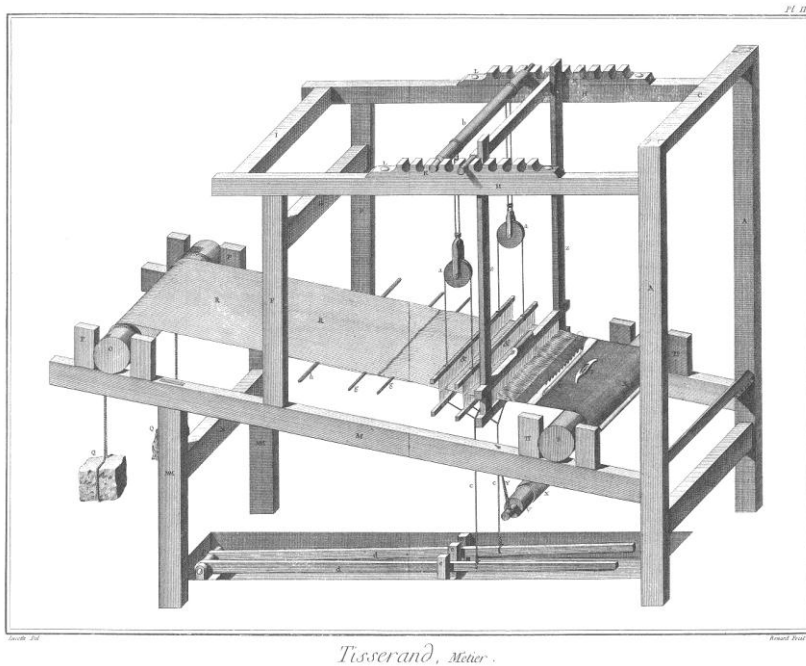
<sup>88</sup> Van Hoenacker-De Ronquier, Lille, dd. 29.11.1755 (UC.33.3).

<sup>89</sup> Delisle F., Lille, dd. 16.4.1767 (UC.33.4).

<sup>90</sup> De Clercq, Zingem, dd. 24.4 en 28.7.1784 (UC.33.5) en Barrois Vve & fils, Lille, dd.24.4 en 5.5.1784 + facturen dd. 1.10 en 16.10.1784 (UC.33.5).

dubbele tot driedubbele daarvan en zelfs méér. In het Brugse Vrije groeide het weefgetouwenpark daarom tussen 1720 en 1780 aan met  $\pm 1,3$  % per jaar, in de Gentse Oudburg tussen 1738 en 1792 met 0,7 à 0,8 % per jaar (VANDENBROEKE, 1979 : 171). Eén op de twee huisgezinnen in Oost-Vlaanderen bezat op het einde van het Ancien Regime volgens de staten van goed één of meerdere weefgetouwen (VANDENBROEKE, 1984 : 174). Maar het betrof in al die gevallen dus voornamelijk simpele linnengetouwen voor eenvoudig werk. Bredere getouwen waren immers andere koek.

**Figuur 44** Eenvoudig weversgetouw met schachten, 18e eeuw



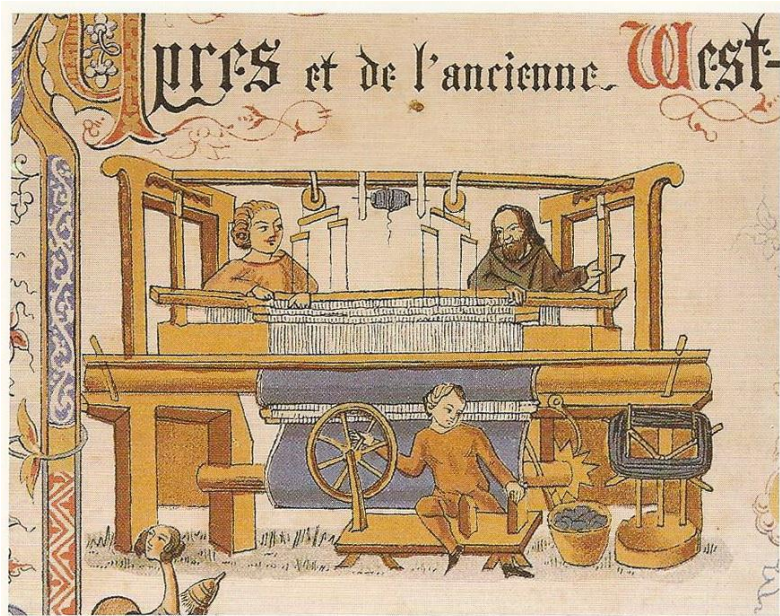
Bron : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1772, Vol. 28, plaat II.

Het onderscheid in breedte bij weefgetouwen wordt door de meeste onderzoekers die zich in linnen hebben verdiept niet gemaakt. Wellicht omdat hun bronnen het niet specificerden. Maar dat neemt niet weg dat het onderscheid vrij belangrijk was, omdat het verschil in prijs aanzienlijk kon oplopen. Zo kostte volgens de Hongaarse ingenieur W. Endrei omstreeks 1790 een eenvoudig linnengetouw 14 Pruisische thalers en 6 groschen in vergelijking met een tijkgetouw 12 thalers (1784), een taftzijdegetouw 26 thalers (1769), een lakengetouw 40 thalers (1782) en een damastgetouw 106 thalers (1769) (ENDREI, 1968 : 90). Dat men voor eenvoudig linnen de duurste brede damastgetouwen zou hebben gebruikt, lijkt mij weinig waarschijnlijk. Sabbe signaleerde trouwens dat men zelfs in de zo goed uitgebouwde Kortrijkse damastweverij slechts "smal- en breedvoetwerk" kende naast "smaltrekwerk" (SABBE, 1975 : II,26). Ik begrijp daaruit dat het in



het eerste geval om smalle en brede getouwen ging met meerdere schachten en trappers om die te bedienen, zoals men in de laken- en zijdenijverheid placht te gebruiken (figuur 22). Het tweede geval betrof dan effectieve trekgetouwen, zoals ik hierboven bij de aanvang van dit hoofdstuk heb uitgelegd. E. Dubois, die vooral de toestand van de Vlaamse linnenweverij in de 19e eeuw beschreef, merkte op dat "*le métier,.... appartient généralement au tisserand, sauf pour les grandes largeurs et les Jacquard...*". "*Le coût des métiers ordinaires est minime*", vervolgde hij, maar "*[les] métiers spéciaux, pour grandes largeurs... pour damassés... coûtent relativement cher.*" Hij sprak van "200 ou 300 francs" (DUBOIS, 1900 : 93 en 96-97). Gezien hij daarnaast géén prijs opgaf van "gewone" getouwen, hebben we helaas weinig aan die informatie. Bovendien betreft dit getouwen met meerdere schachten, die keperwerk en satijnbindingen aankonden. Getouwen voor breed vlak linnen hadden al die schachten niet van doen.

**Figuur 45** Breed laken-getouw



Bron: Tekening uit het "Iepers Keurboek" 1363, dat door brand is verloren gegaan (VAN UYTVEN, 1992 : 34).

Daarom denk ik dus dat het brede linnen hier in kwestie vervaardigd werd op de eenvoudigste schachtengetouwen die ook voor courante brede lakens werden gebruikt. Of het lakengetouw dat Endrei vernoemt er één was voor smalle dan wel brede lakens, weten we niet, noch of het er één was met weinig of veel schachten en trappers. Het enige wat we met zekerheid kunnen besluiten is dan ook dat een breed linnengetouw (figuur 45) minstens drie keer zoveel (40 thalers) moet hebben gekost als een normaal (14.6 thalers). Om die reden, stelde Endrei, werden zelfs de eenvoudigste brede getouwen, met slechts twee schachten, zelden gebruikt voor andere stoffen dan lakens, in casu linnen toiles. Niet alleen was zo'n breed lakengetouw van een ander type dan de gewone lin-

nengetouwen. De werkwijze was verschillend en er waren twee wevers nodig - althans vóór de algemene invoering van het vliegend schietspoel - om het ding te bedienen <sup>91</sup>. Bedenkt men daarbij dat vlas als grondstof veel goedkoper was dan wol, dan wordt meteen ook duidelijk dat het rendement dat met zo'n breed getouw voor linnen kon worden behaald, te weinig rooskleurig was om véél wevers, zelfs de méér welstellende, te kunnen bekoren (ENDREI, 1968 : 82-83 en 90) .

### 13.2.2 De handel in tafellinnen

In de regio van Bethune werd volgens hem in die tijd enkel éénkleurig tafellinnen gemaakt <sup>92</sup>. Maar in het globale segment tafellinnen kon men toch vier categorieën onderscheiden. Om te beginnen het eigenlijke "damast" waar Kortrijk zo prat op ging (figuur 41). Dat waren, althans tot bij het begin van de 19e eeuw en het moment waarop de jacquard-techniek werd ontwikkeld, stoffen waarin een tamelijk groot en onregelmatig, veelal naturalistisch motief "*ton sur ton*" satijnbindig werd ingeweven op een speciaal trekgetouw. Daar waren vaak echte kunstwerkjes bij, en wie geld genoeg had kon zelfs gepersonaliseerd tafellinnen laten vervaardigen, bijvoorbeeld met het eigen familiewapen. De fabrikant wenste dan een duidelijke tekening die hij kon imiteren, en het vergde extra tijd omdat de getouwen daarvoor speciaal moesten worden ingesteld. De prijs was navenant de complexiteit duur, maar de uiteindelijke kostprijs ervan hing ook af van de kwaliteit en de gewenste hoeveelheid <sup>93</sup>.

Daarnaast was er de groep van de "damassés" : damastachtigen die ook wel "*petite venise*" werden genoemd <sup>94</sup>, waarbij eveneens bloemen en andere grote asymmetrische motieven satijnbindig werden ingeweven, doch op schachtgetouwen. Tenslotte was er de categorie van de "pellen" : het tafellinnen met geometrische motieven, dat op twee verschillende manieren werd gefabriceerd. Enerzijds konden die pellen "versterkte kepers" zijn, waarbij de patronen keperbindig op een schachtgetouw werden gevormd.

---

<sup>91</sup> Op gewone getouwen werden stukken geweven tot zo'n anderhalve meter breedte : de maximale breedte die voor één wever hanteerbaar was, terwijl stoffen van grote breedte tot drie meter en méér konden gaan.

<sup>92</sup> Grollier - Limousin Vve, Poitiers, dd. 6.6.1796 (UC.33.8). Een verslag uit 1770 van het Kortrijkse stadsbestuur aan de centrale regering maakt wél gewag van "meubeldamast" in verschillende kleuren om bedden en wanden te versieren (SABBE, 1975 : II,37) en een prijslijst van de Kortrijkse fabrikant-koopman J. Goethals uit 1778 vermeldt "*des pièces damassées colorées pour meuble, en fil ecru et blanc, en bleu et blanc, en rouge et blanc, en bleu, en jaune et autres suivant la demande*" (MADDENS, 1990 : 333).

<sup>93</sup> Gilbert P., Versailles, dd. 4.6.1778 (UC.33.4.bis).

<sup>94</sup> Bethune vroeg aan Faure Triol & co, Montpellier, dd. 23.7.1757 (UC.33.3) te laten weten bij hun bestelling van enkele serviezen "of dat damast moest zijn dan wel *petite venise*", en in welke tekening ze dat wilden. Savary preciseert : "*damassé ou petite venise*" als een soort "*linge ouvré qui se fabrique en Flandre...façonné de grandes fleurs assez semblables à celles ... qu'on appelle ordinairement damas... [et qui] ne s'emploie guères que pour la table*" (SAVARY, 1748, II).

Anderzijds bestond er ook een techniek die Bethune "gesc(h)rept" geweven of "*couronne*" noemde, waarbij diezelfde patronen satijnbindig op een schachtengetouw werden geweven. Dus eigenlijk evengoed damassés, maar met een geometrische tekening in plaats van een naturalistische. Eigen aan "pellen" én "damassés" was dat ze sowieso op een schachtengetouw werden gemaakt en dus niks van doen hadden met feitelijk damast<sup>95</sup>.

Bethune verkocht enkel dergelijk op schachtgetouwen vervaardigd tafellinnen, dat uiteraard een flink stuk goedkoper was dan écht damast, althans voor een vergelijkbare kwaliteit. We meldden reeds dat hij damast slechts leverde bij hoge uitzondering, en enkel om trouwe klanten van dienst te zijn.

### 13.2.2.1 Voorgesneden serviezen

Ook voorgesneden "serviezen" verkocht hij alleen maar door aan zogenaamde "vrienden", zijnde zijn betere klanten, nadat hij ze zelf had uitgezocht en aangekocht bij daarin gespecialiseerde collega's<sup>96</sup>. Een paar familieleden van Bethunes echtgenote, met name niet Catherine, de weduwe van Erasmus Causse en haar zoon<sup>97</sup>, of achterneef De Brabandere runden op dat vlak immers enkele van de belangrijkste firma's in Kortrijk<sup>98</sup>. Maar hij kon ter stede ook terecht bij een reeks andere huizen, aan wie hij zelf wel eens een toile leverde om hen te depanneren, en die tafellinnen op een ruimere schaal volgden of het zelfs "fabriceerden"<sup>99</sup>. Deze in tafellinnen gespecialiseerde handelaars beschikten over voldoende voorraden om zelf serviezen samen te stellen, in tegenstelling tot Bethune, wiens handel het dus feitelijk niet was. Het gebeurde daarom wel eens dat hij een klant meteen naar hen doorstuurde, liever dan zich zelf alle rompslomp dienaangaande op de hals te halen<sup>100</sup>.

---

<sup>95</sup> De Kortrijkse damastlinnenweverij werd beheerst door de damastkeur van 23 november 1577. In dit document wordt reeds een onderscheid gemaakt tussen "voetwerck" en "treckwerck". (MINISTERIE VAN NATIONALE OPVOEDING & ALGEMEEN RIJSARCHIEF, 1968 : 23 betreffende stuk nr. 63).

<sup>96</sup> De Smidt B. Vve & co, Gent, dd. 22.10.1772 (UC.33.4), Van Hoenacker Frères, Lille, dd. 18.2.1769 (UC.33.4).

<sup>97</sup> Cfr. Factuur aan VandenPeereboom, Ieper dd 25.6.1773 in C.31.4.8. en facturen van E. Causse in I.C.34.1.10.

<sup>98</sup> Erasmus Causse was de zoon van een oom van Jeanne-Thérèse Van Dale, de echtgenote van J.Bte Bethune sr, langs moederszijde. Catherine was dus een aangetrouwde nicht van haar. De Brabandere was een zoon van Joannes de Brabandere, een kozijn van Jeanne-Thérèse Van Dale. Zowel "Veuve Causse & Fils" als "Brabandere" staan vermeld op de "*Note de divers negocians des principales villes et provinces Beligues-Autrichiennes, qui ont des correspondances dan les pays etrangers*" van 1771 in A.R.A., Raad van Financiën, 4288, 1627<sup>3</sup>.

<sup>99</sup> De nota vermeldt voor Kortrijk een dertigtal linnen- en tafellinnenhandelaars, al dan niet fabrikanten ervan. Vele van die namen komen als gelegenheidsklanten voor in het handelsbestand Bethune : in het bijzonder Delevingne, La Violette en Amerlinck.

<sup>100</sup> Brunet & co, Montpellier, dd. 9.7.1760 in U.C.33.3 - Zie ook verwijzingen naar Brabandere bij Renard & Guesnet, Montdidier, dd. 9.5.1772 in UC.33.4.

Welke winst hij daarop nam, valt niet op te maken uit de documenten in het bestand. Wat aankoop van tafellinnen betreft, ontbreken die namelijk zo goed als volledig. Op zijn facturen rekende hij geen commissieloon aan en aan Bonafous liet hij weten dat hij de gewenste vier serviezen zou sturen "zonder commissie" <sup>101</sup>, maar dat wil nog niet zeggen dat hij ze systematisch aan inkoopprijs zou hebben doorverkocht. Door de jaren heen leverde hij méér dan vijfhonderd serviezen : wat veel, lijkt mij, om dat zonder enige vergoeding te doen. Bovendien liet hij zelf weten aan Farel & Puigsech uit Montpellier, toen zij informeerden naar de kostprijs van eventueel speciaal voor één van hun klanten te maken serviezen met een wapenschild, dat bij de (erg dure) offerte van de fabrikant nog de bleekcost moest worden gerekend en zijn eigen "kleine commissie" <sup>102</sup>. We zullen trouwens verder nog zien dat wat Bethune verstond onder "kleine winst" tamelijk rekbaar was.

Ik vermoed dus dat hij in zijn verkoopprijs van die serviezen een zeker percentage voor zijn dienstverlening verrekende, maar omdat hij die dingen contant aankocht en onmiddellijk doorverkocht, zal hij de winstmarge wel binnen de perken hebben gehouden. Zijn cliënteel op serviezen was immers niet erg uitgebreid en beperkte zich grotendeels tot enkele van zijn belangrijkste toile-afnemers : grossisten die dat tafellinnen op hun beurt doorverkochten aan hun opdrachtgever. Firma's van Beaucaire-leveranciers als de Farels, Pomier en Bonafous in Montpellier, onder andere, of Delisle en Barrois in Lille, maar ook enkele mensen van wie we weten dat ze linnen naar de Amerikaanse koloniën stuurden : Dorda-Grassot in Spanje, Willems in Nantes, Maleise in Dunkerque, of Jacques Devolder en de weduwe DeSmidt in Gent.

Uit de facturen blijkt overigens dat het bij de levering van die serviezen, bestaande uit één tafelkleed van een bepaalde lengte en 12 à 13 servetten <sup>103</sup>, slechts uiterst zelden om werkelijk damast ging. In de meeste gevallen specificeerde hij damassé of één of ander pellenmotief, soms aangevuld met een breedte en een kwaliteitsaanduiding zoals "gemene fijne", "halffijne", "fijne" of "superfijne". Werd er een breedte opgegeven, dan was dat meestal 4/4 1/2 of 5/4 : erg smal dus voor een tafelkleed. Maar kunsthistorica S. De Zoete bevestigde dat men van tafelgoed met een eenvoudig patroon tafellakens maakte door twee banen aan elkaar te naaien (DE ZOETE, 1997 : 183), zoals men ook voor beddelakens pleegde te doen. De reden is eens te meer evident : die stoffen werden voornamelijk op smalle schachtengetouwen geweven.

---

<sup>101</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 17.8.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>102</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 21.1.1758 (UC.33.3).

<sup>103</sup> Uitzonderlijk was er sprake van een servies met 18 servetten. Wellicht was een groter aantal gebruikelijk bij serviezen met een tafelkleed van grotere lengte. Er werd ook onderscheid gemaakt tussen tafelserviezen en koffieserviezen, al kwamen deze laatste slechts zelden voor in ons bestand.

Als patronen vinden we alle courante motieven van klassiek pellengoed (figuur 46) terug : allereerst "kraanoog" ("*oeuil de perdrix*"), zijnde het meest klassieke "oogjesgoed" met symmetrische gesloten figuren, gevolgd door "gerste-" of "graankorrel" ("*grain d'orge*" of "*grain de blé*" : gekorrelde gerib). Maar evengoed mysterieuze als "steenwerk" of "Hollands patroon" waarvan ik niet precies weet wat het is. Bij de gefigureerde damassés waren "rosette" (= parelroosjes), "cadrille" en "mozaiek" het meest in trek. Vaak werd de omschrijving evenwel complexer, want "*fleurs*" werd gewillig gecombineerd met "*cadrilles*", "*perles*" of "*mosaique*", zodat er "*cadrille et fleurs*", "*bouquets et perles*", "*fleurs et mosaique*", "*bouquets jetés*", "*fontaine et fleurs*"-serviezen de deur uitgingen. Daarin kwam ook al eens een "*bataille*" voor, of een "*chasse*", in één geval zelfs nog lyrischer omschreven als "*chasse royale*" en "*bataille Fontenay*"<sup>104</sup>.

**Figuur 46** Voorbeelden van klassieke damassé- en pellenpatronen

**rosette**



**kraanoog**



**gerstekorrel**



Bron : Stadsarchief Kortrijk, Textieldepot, D1028 (rosette) en D1093 (kraanoog). Foto's A. Adriaenssens. Les Cercles des Fermières du Québec. Fédération 07 (gerstekorrel).

<http://www.cfqfederation07.com/techniques/2009-06-tissage-grain-d-orge.htm>. Geconsulteerd 6.6.2015

### 13.2.2.2 Servetten en nappes in damassé- of pellenpatronen

Maar wanneer de firma Bethune zelf tafellinnen in- en verkocht, dan ging het dus concreet om volledige stukken linnen, bedoeld voor het maken van meerdere servetten en "ammelakens" zoals men nappes bij ons noemde. Bovendien bakende hij zijn grenzen nog verder af, in die zin dat hij niet alle breedten of dikten volgde en zich beperkte tot de klassieke pellen en damassés wat motieven betreft. Tafellinnen met complexere tekeningen werd zelden per stuk verkocht, schreef Bethune aan een klant ter verant-

<sup>104</sup> Factuur aan Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 5.12.1760 in C.31.4.4.

woording : dat verkocht men per servies <sup>105</sup>. Eenvoudig pellenlinnen daarentegen werd meestal in volledige stukken verkocht, aan een prijs bepaald per el. De Zoete constateerde dit in haar bovenvermeld artikel (DE ZOETE, 1997 : 183) en het wordt dus bevestigd door de praktijk bij Bethune. Er werd daarbij enkel onderscheid gemaakt tussen smalle stukken servetten, 4/4 à 5/4 breed, waar ook keukenhanddoeken van werden gemaakt, en nappes die op diverse grotere breedtes voorhanden waren. Als tekening treffen we vooral "kraanoog", "gerstekorrel" en "rosette" aan, maar bij de gemene soorten waren ook "doppen" populair. Ik vermoed dat daar een soort "graankorrel" mee werd bedoeld.

Nu dient toch te worden opgemerkt dat pellengoed niet uitsluitend in stukken aan de man werd gebracht. Bethune deed het, zoals gezegd, zelf niet, maar de stukken servetten werden bij specialisten in tafellinnen wél vaak voorgesneden tot serviezen of losse servetten die dan per stuk of per dozijn werden verkocht. De standaardmaat van zo'n servet was, gezien er een klein zoompje moest worden gemaakt en de meest courante breedte voor servetten 4/4 1/2 bedroeg, wellicht ook bij ons ongeveer één el op anderhalve el, zoals De Zoete ze in de streek van Overijssel terugvond en beschreef (DE ZOETE, 1997 : 178). Die zoompjes waren nog niet genaaid zodat het dus niet om kant-en-klare serviezen of servetten ging. De reden daarvoor was dat, wanneer de serviezen moesten worden opgestuurd, ze werden aangeklopt bij het verpakken en dat liet sporen na. "*Cela les gatte beaucoup*", schreef Bethune. "*Lorsqu'ils les font battre les ourlé simprime dans les serviettes et meme sujet a y faire des trous jointe a cela ils n'ont plus le meme cout d'oeuille pour la vente*". Desgewenst kon het wél : het duurde dan 14 dagen en kostte 8 à 9 stuivers per servies in 1758 en reeds 12 stuivers per dozijn servetten in 1772 <sup>106</sup>. Maar meestal was het ongenaaid verkopen geen probleem vermits linnengoed stoppen en naaien in die tijd tot de courante taken van huisvrouwen, huishoudsters of linnenmeiden behoorde en desgevallend ook in weeshuizen kon worden uitbesteed (DE ZOETE, 1997 : 184-188).

Het is daarnaast ook van belang te weten dat bij tafellinnen, in tegenstelling tot courant linnen, steevast de fijnte van de stof werd aangegeven met het aantal kettingdraden per el, uitgedrukt in afgeronde honderdtallen. Bij gewone toiles bestelden de klanten de gewenste fijnte veeleer door een prijscategorie naar voor te schuiven, want het was toch steeds zo dat fijner linnen, met dus een groter aantal draden per el, ook een hogere handelswaarde had (COOLSAET, 2002 : 37). Maar bij tafellinnen werd dus kennelijk wél systematisch het aantal draden vermeld, wellicht omdat de prijzen naargelang het motief teveel uit elkaar lagen. Het assortiment servetten was bij Bethune verkrijgbaar op

---

<sup>105</sup> Massot P., Marseille, dd. 5.4.1788 (UC.33.6).

<sup>106</sup> J. Devolder, Gent, UC.33.3 dd. 27.6.1758 - Renard & Guesnet, Montdidier, dd. 10.3.1772 in UC.33.4.



een breedte van 4/4 1/2 en 5/4 en liep van "gewone" of "gemene fijne" over "halffijne" en "fijne" naar "superfijne" : uitgedrukt in aantal draden respectievelijk van 1400 en 1600, over 2000 en 2400, naar 3000 en 3600.

Wat nu precies voor gemeen, half-fijn dan wel fijn of superfijn moest doorgaan lijkt echter nogal relatief. Bij gewone toiles telden de toch wel erg grove presillas bijvoorbeeld 1000 à 1100 draden en doorsnee brabantes 1200 à 1300, terwijl wit linnen pas begon bij 1600 draden per el, zegt Sabbe (SABBE, 1975 : II, 56). Andere onderzoekers rekenden 1800 draden nog tot "grof linnen" (VAN ACKER, 1978 : 177-180). Billiaux geeft slechts cijfers over inslagen, maar bij plat linnen komt het aantal inslagen vrij goed overeen met het aantal kettingdraden, zodat die cijfers m.i. bruikbaar worden. Hij rekent 15 à 25 inslagen per cm voor een "gewone" toile en 40 à 50 inslagen voor een "fijne" (BILLIAUX, 1969 : 56). Omgerekend en afgerond naar de breedten die in de 18e eeuw voorkwamen, komt "gewoon" dan ongeveer overeen met 1100 à 1800 en "fijn" met 2800 à 3600. W. Coolsaet, die aantoonde dat in Moorsele slechts "fijn" linnen werd geproduceerd, laat "fijn" eveneens beginnen bij 2600 en oplopen tot 4200 (COOLSAET, 2002 : 37). Bethune noemde die "fijne" categorie dus al eerder "superfijn".

**Tabel 34** Overzicht van het aanbod servetten bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1738-1799

Aantal kettingdraden per el						
Breedte	Gemeen/gewoon		1/2 fijn	Fijn	Superfijn	
4/4	1400	1600	2000			
4/4 1/2			2000	2400	3000	3600
5/4			2000	2400	3000	3600
Totaal aantal verkochte stukken						
	15	1	226	2265	284	24
Totaal aantal verkochte stukken ongebleekt						
	12		3		1	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen 1738-1799, bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzichten per jaar, bijlage 2.3.16.

Alle genoemde onderzoekers spreken echter van een fijntegraad zonder daar een feite-

lijke stofbreedte tegenover te stellen. Dat is spijtig, omdat het ons de mogelijkheid ontnemt na te gaan of er op de markt een vaste relatie bestond tussen beide parameters. Want bij Bethunes servetten verschoof het predicaat gemeen, half-fijn, fijn of superfijn een beetje naargelang de breedte van de stof. Zo begon zijn aanbod op 4/4 1/2 breedte slechts met "middelfijn" tafellinnen van 2000 draden, terwijl de "gemene fijne" en "middelfijne" 4/4 die hij sporadisch verkocht maximaal 2000 draden breed waren. So wieso waren in zijn firma de breedten 4/4 1/2 en 5/4 het meest gangbaar, en dit in de fijne variant 2400. Hij verkocht dat acht keer méér dan de superfijne van 3000 draden en tien keer méér dan de middelfijne van 2000 draden, cfr. tabel 34.

Bethunes assortiment nappes moest vanzelfsprekend geassortiseerd zijn aan de servetten, zodat hij dezelfde motieven aanbood. Qua breedte volgde hij echter vier standaardmaten, en elke breedte bood hij aan in een aantal kwaliteiten. Maar waar hij bij servetten al eens "gemene fijne" wilde verkopen, gingen er bij de nappes géén gewone de deur uit. We maakten een overzicht van zijn aanbod in tabel 35.

**Tabel 35** Overzicht van het aanbod nappes bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1738-1799

Nappebreedte	Aantal kettingdraden per el				Totaal verkochte nappes			
8/4	2000	2400	3000	3600	4	107	1	6
12/4	2000	2400	3000	3600	9	351	27	9
16/4		2400	3000	3600		124	9	1
20/4		2400				9		

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen 1738-1799, bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzichten per jaar, bijlage 2.3.16.

Werkelijk gemeen tafellinnen van minder dan 1400 draden wilde Bethune niet verkopen. De vraag blijft zelfs of dat in het Kortrijkse überhaupt werd gemaakt. Tafellinnen mocht normaliter dan wel minder fijn zijn dan batist<sup>107</sup> : dat van Kortrijk werd steevast tot de fijnlinnennijverheid gerekend (SABBE, 1975: II,35). Het werd trouwens enkel ongebleekt of melkgebleekt verkocht. Voor een lagere kwaliteit van servetten stuurde

<sup>107</sup> Batist : kostelijker dan zijde : een luxe-industrie, die zich in de regio's van Cambrai en Valenciennes had gevestigd (SABBE, 1975 : I, 327-328).



Bethune potentiële klanten door naar Lille, waar dat blijkbaar wél op de markt kwam <sup>108</sup>. Dáár kon het tafellinnen trouwens ook worden menagegebleekt : iets wat slechts bij heel gemene kwaliteiten tafellinnen werd gedaan én enkel bij servetten. Het was praktisch onmogelijk daar geassorteerde tafelkleden bij te vinden <sup>109</sup>.

Een andere vraag is of er in Kortrijk méér breedten van dit soort tafellinnen werden gemaakt dan die welke Bethune volgde. Tien kwarten bijvoorbeeld, nochtans een gekende breedte voor damasttafelkleden (SABBE, 1975 : I, 281), kon in "rosette" slechts op bestelling worden verkregen <sup>110</sup>. Het kan zijn dat in dit geval niet de breedte werd bedoeld maar de tekening, want in de correspondentie van latere datum kwam ik de vermelding tegen dat "men reeds lang geen serviettes rosette meer maakt, tenzij op bestelling" <sup>111</sup>. Maar een klant pastte zijn bestelling aan nadat Bethune hem had laten weten dat er in het bestelde kraanmotief slechts vier breedten van nappes bestonden, i.c. de vier die hij volgde van twee, drie, vier en vijf Vlaamse ellen breed <sup>112</sup>. En er is ook de breedvoerige opsomming die Van Ruymbeker eind 1798 gaf aan een potentieel nieuwe klant van het tafellinnen dat op dat moment in Kortrijk werd gemaakt, en waarbij hij enkel sprak van 8/4, 12/4 en 16/4 <sup>113</sup>.

Merkwaardig bij het Kortrijkse tafellinnen was ook nog het feit dat de el, die werd gebruikt bij de verkoop van de stukken nappes en servetten, korter was dan die van toiles. Dat was zo omdat die stoffen bij ons in principe altijd "in het wit" werden verkocht <sup>114</sup>, in tegenstelling tot courant linnen. Omdat alle linnen ook ongebleekt kon worden verhandeld, werd het officieel met de ruwe lijnwaad gemeten, die in Kortrijk 73,7 cm bedroeg. Een klant die zijn toiles gebleekt wou, deed zich daarom altijd wat profijt, want linnen won bij het bleken aan lengte. Dat profijt kon naargelang de kwaliteit van de stof oplopen tot 6 à 8 %, een niet onaanzienlijke meerwaarde die in linnenmiddens bekend stond als ellenbonus ("*bon d'aunage*"). Stukken tafellinnen echter werden verkocht op basis van de reeds gebleekte ellen, die werden gemeten met de "witte el" van 69,125 cm. Zodoende zat er voor de koper géén winst op : iets waar Franse klanten zich vaak over verbaasden <sup>115</sup>.

---

<sup>108</sup> Quignon E., Amiens, dd. 8.2.1757 (UC.33.3).

<sup>109</sup> Despuech, Montpellier, dd. 15.4.1772 (UC.33.4).

<sup>110</sup> Maricourt, Lille, dd.28.1.1783 (UC.33.5).

<sup>111</sup> Gosselin P.F. fils, Braine, dd. 23.4.1799 (UC.33.9).

<sup>112</sup> Vergnaud & soeurs, Orleans, dd. 30.9.1788 (I.C.343.17.13).

<sup>113</sup> Le Chatelier, Rouen, dd. 21.11.1798 (UC.33.9).

<sup>114</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 1.10.1784 (UC.33.5) - Behr, Liège, dd. 21.8.1783 (UC.33.5).

<sup>115</sup> Petinaud jeune & fils, Limoges, dd. 26.4.1782 (UC.33.5) - Rousset Arnau & co, Montpellier, dd. 28.8.1784 (UC.33.5). De ellenlengten komen zoals hoger reeds vermeld uit DOURSTHER, 1840 : 34.

Tenslotte vraag ik mij ook af wat we aanmoeten met de informatie die Bethune jr. in vertrouwen gaf aan een van zijn beste klanten eind 1788 in verband met het courante tafellinnen dat hij enkele jaren voordien had afgestaan aan z'n schoonbroer. Hij beweerde namelijk dat de kwaliteit van dat linnen er fameus was op achteruitgegaan : die van 2400 was z.i. gedaald tot die van de vroegere 2000, die van 3600 tot die van de vroegere 3000 en die van 4000 benaderde nauwelijks nog de vroegere 3600 <sup>116</sup>. Wellicht probeerde hij de onophoudelijk stijgende prijzen op die manier te verschonen. Of moeten we dit slechts toeschrijven aan uitingen van een gefrustreerde handelaar die het moesten afstaan van het artikel nog niet had verteerd ? De kwestie is niet zonder belang, vermits C. Terryn becijferde dat rond 1760 bij de Gentse middengroepen negen op de tien families beschikten over tafellinnen en dat bijna de helft van de gezinnen van de elite ook een damasten set in de kast had liggen (TERRY, 1988 : 24 en 27). Over welke soort tafellinnen en welke fijnte, alias prijs ging dat dan ?

Hoe dan ook blijft het een feit, dat fijn linnen - dus ook tafellinnen, inclusief het grootste deel van het Kortrijkse damast - van in het begin van de 18e eeuw bijna uitsluitend voor Frankrijk, of althans Franse kopers was bestemd (SABBE, 1975 : I, 346). Dit wordt zondermeer door de handelscorrespondentie van Bethune bevestigd, want met uitzondering van enkele leveringen aan de Brusselse bankier Van Schoor, bestemd voor diens verheven clientèle, en een paar verloren stukken voor rijke stedelingen, vertrok bij Bethune alle tafellinnen richting Frankrijk. Alleen hanteerden deze zuiderburen quasi prohibitieve toltarieven op Vlaams linnen, in het bijzonder op fijn linnen en tafellinnen. De truken die konden dienen om die tarieven te omzeilen bij het uitvoeren van gewoon fijn linnen, konden slechts moeilijk worden toegepast op ons fijn tafellinnen. Dat was immers door de betere kwaliteit ten overstaan van het Frans-Vlaamse en de specifieke motieven onmiddellijk herkenbaar. Daarom verzond Bethune zijn servetten en nappes altijd volgens het verzekeringssysteem <sup>117</sup>, dat we in hoofdstuk 7.5 hebben uitgelegd. Ik vermoed trouwens dat dit nagenoeg verplicht frauderen één van de redenen is waarom Bethune al bij al niet zo happig was om tafellinnen te verkopen.

Zeker wanneer die Franse klanten dan ook nog eens moeilijk begonnen te doen, zoals het geval was bij de levering van een "*toile à linteaux*" aan een handelaar in Reims. Dat was een soort effen wit tafellinnen, dat op verschillende plaatsen in Frankrijk maar vooral in Normandië werd gemaakt, en waarbij aan de twee uiteinden blauwe lijntjes werden geweven om ze te onderscheiden van gewone toiles (SAVARY, 1748 : II, 412 en III, 114 en 422). Bethune had hem bij zijn inkoopbezoek het jaar voordien gemeld dat hij

---

<sup>116</sup> Prieur Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 10.12.1788 (UC.33.6).

<sup>117</sup> Chaurand, Nantes, dd. 23.6.1770 (UC.33.4).

dergelijk tafellinnen kon laten namaken en hem aangeboden de verkoop daarvan uit te proberen. De man had zich akkoord verklaard dat te doen met één stuk, op voorwaarde dat het goed gemaakt was en voor een redelijke prijs. Bethune verstuurde het enkele maanden later naar de klant in kwestie, in twee gesneden en verstoppt tussen de toiles van een nieuwe levering, opdat men het in Lille niet zou opmerken. Hij liet het stuk bovendien aan een stuiver minder per el dan afgesproken het jaar voordien. Eens ontvangen liet de klant weten dat hij het voor rekening van Bethune hield wegens niet wit genoeg en te duur voor de kwaliteit ervan <sup>118</sup>. Buiten deze ene vermelding is er dan ook nergens anders in het bestand nog sprake van "*toiles à linteaux*".

### 13.2.3 De nevenartikelen

#### 13.2.3.1 Rollez

Naast gewone toiles en tafellinnen, verkocht Bethune ook zogenaamde "rollez". In feite was dat een fijn linnenproduct dat eerder tot het domein van de batisten behoorde en reeds van in de 16e eeuw in de streek van Valenciennes werd geweven (SABBE, 1975 : I, 195). In de 18e eeuw legden volgens Savary vooral de regio's Kortrijk en Ieper zich toe op de fabricage ervan en werden deze "*rollettes*" quasi volledig in de lage landen zelf verbruikt (SAVARY, 1748 : III). Dubois meende echter dat het in die tijd veeleer Roeselare was die er een "bloeiende fabricatie en handel van rollés" op nahield (DUBOIS, 1900 : 11). Hoe dan ook : rollez waren eigenlijk grove batisten, lichtere toiles dan het gewone courante lijnwaad, die wat ongelijkmatiger waren geweven <sup>119</sup> en gebruikt werden voor onder andere gordijnen <sup>120</sup>, bedgarnituren en zakdoeken <sup>121</sup>. Ze werden ook gevraagd om te laten verven en/of te bedrukken, gezien gewone toiles daar iets te zwaar voor waren <sup>122</sup>.

Officieel volgde Bethune dat artikel ook weer niet <sup>123</sup> maar bij bestelling kon hij het altijd wel bezorgen <sup>124</sup> : hij kocht ze zelf aan en liet ze desgevallend bleken of verven. De fabrikanten uit de Kortrijkse regio brachten rollez op de markt in een aantal breedtes. Het meest courant waren 6/4's, zeker nadat handelaars in Lyon hadden ontdekt dat die lich-

---

<sup>118</sup> Godinot-Tellier, Reims, dd. 3.2.1790 en 9.9.1790 (I.C.344.15.5) en dd. 10.2 en 27.8.1790 (UC.33.6).

<sup>119</sup> Lesage & co, Bourges, dd. 21.5.1783 (UC.33.5), Bezard P&F, Montpellier, dd. 24.6.1790 (UC.33.6).

<sup>120</sup> Delisle F., Lille, dd. 22.8.1768 (I.C.341.8.14).

<sup>121</sup> De Turck, Gent, dd. 8.2 en 16.4.1786 (I.C.343.8.2).

<sup>122</sup> Marracci P., Lille, dd. 2.1.1767 (UC.33.4), Bezard P&F, Montpellier, dd. 27.6.1778 (UC.33.4.bis), Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>123</sup> Buzzino G., Lille, dd. 13.10.1775 (UC.33.4.bis), Le Rouge A., Lille, dd. 25.2.1785 (UC.33.5), Fouché, Compiègne, dd. 28.7.1785 (I.C. 343.6.30), Michel P&F, Beauvais, dd. 24.1.1796 (UC.33.8).

<sup>124</sup> Marelle P., Calais, dd. 11.10.1783 (UC.33.5), Salvan Frères, Béziers, dd. 10.4.1789 (UC.33.6).

te stofjes bijzonder goed verkochten in Catalonië <sup>125</sup>. Samen met de iets smallere 5/4 1/2 werden ze melkgebleekt met het oog op bedrukken <sup>126</sup>, de katoenen mousselientjes en andere fijne indiennes achterna. Vijf kwarten bestonden ook en werden samen met de 5/4 1/2 bij orders voor Franse 3/4 geleverd, maar ze waren veel schaarser <sup>127</sup>. En de traditionele tegenhanger voor Franse 2/3 maat, onze 4/4 1/2, werd zelfs helemaal niet geweven <sup>128</sup>. Rollez van één Vlaamse el breed, 4/4 dus, kon men iets makkelijker vinden, maar al bij al vond Bethune die melkgebleekte rollez toch maar een "weinig courant artikel" <sup>129</sup>.

**Tabel 36** Overzicht van het aanbod rollez bij Bethune met het aantal stukken dat hij ervan verkocht, periode 1746 - 1782

Breedte	Ecru	Melkgebleekt	Geverfd	Periode
Petit rollez 3/4	79		135	1750-1751
4/4		19		1753-1755, 1765, 1770
5/4 1/2 of 5/4		11		1746, 1748-1749, 1763, 1765
6/4	5	324,5		1747-1772, 1775-1776, 1778-1779, 1782

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen 1738-1799, bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzichten per jaar, bijlage 2.3.16.

Naast de melkgebleekte 6/4's kenden, getuige tabel 36, vooral de smalste rolleetjes in Bethunes bedrijf het meeste succes. Deze "*petit rollez*" waren slechts 3/4 Vlaamse el breed <sup>130</sup>, waarmee ze de concurrentie konden aangaan met wat de Gentse handelaar J.Bte De Baets "*crudos de Valenciennes*" noemde <sup>131</sup>. Bethune stuurde een paar balen naar zijn oom Adrien en neef Alexandre Quiebe in Puerto de Santa Maria in de baai van Cadiz, om te verscheppen naar de West-Indische koloniën. Ongebleekt hadden ze een bruinach-

<sup>125</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 2.10.1790 (UC.33.6).

<sup>126</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>127</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 16.5.1771 (UC.33.4).

<sup>128</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 20.6.1775 (UC.33.4.bis), Petit, St. Quentin, dd. 22.2.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>129</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 2.5.1771 (UC.33.4).

<sup>130</sup> Ruw gemeten met de Kortrijkse ruwe lijnwaad ± 55 cm breed. W. Coolsaet vond op de staat van goed van een wever uit Moorsele, opgemaakt bij het overlijden van de vrouw van Nicolas Six in 1706, een stuk 3/4 rollez (COOLSAET, 2001: 300). Zie ook Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>131</sup> De Baets, Gent, dd. 28.4.1760 (I.C.341.5.38) en dd. 8.6.1759 en 29.4.1760 (UC.33.3).

tige kleur <sup>132</sup> maar méér nog vertrokken er van die smalle rollez, gevef in het donker-grijs ("*plomb*"). Het had een goede business kunnen worden, ware het niet dat Adrien - een jonkman van 77 - stierf eind 1751, waarna Alexandre het ginder voor bekeken hield en terugkeerde naar Lille (DE BETHUNE, 2005 : 340-341).

De donkergrijze rolleetjes vulden enigszins een spijtige lacune aan van de Kortrijkse linnennijverheid, want daar waren helaas géén "*ardoises*" in het normale toile-aanbod te vinden <sup>133</sup>. De grijze, grove toiles die luisterden naar die naam, werden aanvankelijk vervaardigd met garens die door de wevers zelf grijs waren gevef (SABBE, 1975 : II, 36). Ze vormden ooit de trots van de linnensector in Ath, maar inmiddels maakte men er in Gent en Oudenaarde van even goede kwaliteit voor nagenoeg dezelfde prijs <sup>134</sup>. In de Oudenaardse kasselrij en het Vlaams-Henegouws grensgebied waren ze meestal 4/4 à 5/4 Vlaamse el breed (SABBE, 1975 : II,36) maar in Henegouwen zelf bestonden ze ook in een erg smalle versie van nauwelijks een halve Franse el breed : de 9/16 van Ath <sup>135</sup>. In Kortrijk en omstreken werd die laatste breedte een beetje nagemaakt om grijs gevef die van Ath te kunnen vervangen <sup>136</sup>. Er vertrokken echter vooral scheepsladingen vol "*ardoisés*" van één el breed vanuit het Scheldegebied naar Spanje, waar ze met méér succes de concurrentie aangingen met de "*petits rouens gris*" : Normandische toiles die, hetzij in hun natuurlijke grijze vlaskleur, hetzij in een donkerdere tint grijs gevef naar de overzeese kolonies vertrokken (SABBE, 1975 : II,36 - ENCYCL.MÉTH. 1784 : II,253).

Het probleem in Kortrijk situeerde zich niet zozeer bij het weven van geschikte toiles om loodgrijs te kleuren - want de meest gevraagde breedten (Franse 3/4 en 7/8) <sup>137</sup> vormden deels de core-business van de streek, en ze hadden zelfs 9/16's - maar veeleer bij het verven. Ze moesten namelijk naar Lille worden gestuurd om ze ginds te verven <sup>138</sup>, want ook garensververen, waar de draden op voorhand konden worden gekleurd, ontbraken in Kortrijk zo goed als volledig. Omdat fabrikanten ze in Brugge of Doornik lieten verven en mede door de opkomst van kleurdamast, ondernamen in de tweede helft van de 18e eeuw enkele verwers wel een amper succesvolle poging om in de Leiestad diverse soorten garens te verven. Er moet in die tijd op z'n minst een flink probleem zijn geweest met "blauwverven", want N.Maddens merkte op dat de Kortrijkse blauw-verwers, hoewel ze in de 16e eeuw nog met velen waren en zelfs een eigen nering

---

<sup>132</sup> De Baets, Gent, dd. 29.4.1760 (UC.33.3).

<sup>133</sup> Clermont J. Vve., Hodimont, dd. 5.5.1761 (U.C. 33.3).

<sup>134</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 17.9.1755 (UC.33.3).

<sup>135</sup> Barrau Frères & Vve Bastoul, Toulouse, dd. 18.7.1789 (UC.33.6).

<sup>136</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>137</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 1.10.1788 (UC.33.6).

<sup>138</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4.bis).

hadden, in 1738 reeds waren gereduceerd tot vier meesters en er in de enquête van 1764 van die vier geen sprake meer was (MADDENS, 1990 : 336, 339).

De verfproblematiek wordt bevestigd in de correspondentie van Bethune met zijn bom-  
bazijnleverancier Lambert De Ronquier uit Brugge. Die man importeerde indigo en werd  
in 1756 benaderd door ene Pierre André Sellier, een blauwverver uit Tournai, die zich  
recent in Kortrijk was komen vestigen. De Ronquiers ooms in Lille vonden het risico te  
groot en raadden hun neef aan enkel verfstoffen te leveren tegen contante betaling.  
Bethune hield hem echter, na info te hebben ingewonnen, de hand boven het hoofd met  
een gunstige referentie, in de mening dat het om een goede verver en een eerlijk man  
ging die "veel werk zal hebben in Kortrijk". Zodoende vroeg De Ronquier hem bij wijze  
van vriendendienst leveringen van indigo in consignatie aan Sellier voor hem te coördi-  
neren : in porties tegen betaling van voorschotten op wissels. Bethune deed dat blijk-  
baar iets te gewillig, want binnen de kortste keren liep het fout. Sellier kreeg z'n verve-  
rij immers niet van de grond, stak de schuld daarvan op de kwaliteit van De Ronquiers  
indigo en weigerde de saldi te betalen. Pas na verloop van tijd bleek dat de mans inboe-  
del al een keertje in Tournai was verkocht en dat zelfs de "tegoeden op z'n pensioen"  
reeds door een schuldeiser ter plekke waren geconfisqueerd zodat De Ronquier uitein-  
delijk veel geld aan de transacties verloor. Ook één van Bethunes expeditieus in Lille,  
Antoine Hubert, kwam met wanbetaling vanwege Sellier in aanraking. Uit diens brieven  
weten we dat Debien, een collega-linnenhandelaar van Bethune, hem nog garens gaf om  
te verven eind 1758, maar een behoorlijke ververij was dit dus zeker niet <sup>139</sup>.

### 13.2.3.2 Gestreept of geruit linnen

Dat verfprobleem was ongetwijfeld één van de redenen waarom bijvoorbeeld de tijknij-  
verheid in Kortrijk niet écht van de grond kwam. Nu was tijk weliswaar een geval apart  
binnen de linnennijverheid. Zo werden in tijk gespecialiseerde wevers steevast als een  
categorie los van de andere linnenwevers vernoemd, ook al behoorden zij sinds eeuwen  
tot hetzelfde ambacht (BASTIN, 1961 : 98-100). Tijk werd ook keperbindig geweven, wat  
de stof sowieso distantieerde van courant linnen. En tijk was een tamelijk harde, solide,  
supersterke stof : iets helemaal anders dan de fijne lijnwaden waarin het Kortrijkse was  
gespecialiseerd <sup>140</sup>.

---

<sup>139</sup> De Ronquier L., Brugge, dd. 10.10.1756 t/m 30.3.1758 (I.C. 340.3.4) & 11.10.1756 t/m 11.1.1758 (U.C. 33.3) - De  
Ronquier Frères, Lille, dd. 4 en 22.10.1756, 18.5.1757, 5.8.1758 (I.C.340.7.14) & 15.10.1756 en 28.6.1757 (U.C.33.3)  
- Hubert A., Lille, dd. oktober 1757 - oktober 1758 (I.C.340.7.31) & februari - december 1758 + 12.9.1760  
(U.C.33.3).

<sup>140</sup> Zie de beschrijving van tijk in deel 2, hoofdstuk 4.3.

Bethune had daar nochtans één klante op : een dame uit Troyes, die van tijd tot tijd een stukje zwarte of in andere kleuren geverfde "*coutil*" bestelde voor het maken van de bovenkant van schoenen <sup>141</sup>. Mij lijkt dit echter om een soort dril te gaan, veeleer dan om feitelijke tijk. Die moest men immers gaan zoeken in Turnhout, volgens Bethune, en hij stuurde zijn klanten ook resoluut door naar fabrikanten in die regio <sup>142</sup>. Daar werd inderdaad op grote schaal beddetijk vervaardigd en tijk met gekleurde strepen voor het maken van zomervesten of voor gebruik in de meubelindustrie. Het grootste deel ervan ging naar Frankrijk, waar het binnen mocht tegen een gepeperd tarief van 10 % (SABBE, 1975 : II, 37, 152, 158). Daarom smokkelde hij in de jaren 1780 wél enkele balen tijk uit Turnhout naar een paar bevriende handelaars in Lille - via zijn gewone "*paquebot*", namelijk de "verzekeraar" Planckaert uit Armentières <sup>143</sup> - maar dat was slechts in zijn hoedanigheid van expediteur, niet als verhandelaar van die stoffen.

Volgens een document uit 1734 werd er in Kortrijk, zowel als in Gent en Brugge, gestreept linnen geweven evenals zogenaamde "*toiles quadrillées*", met grote groene, rode of blauwe vierkanten op witte achtergrond : een productie die in de tweede helft van de eeuw ook in Ieper en Oudenaarde werd ingevoerd (SABBE, 1975 : II, 35-37). Omdat deze soort stof vaak werd gebruikt om matrassen te maken, maar in tegenstelling tot tijk effenbindig als toile werd geweven, bestempelde men ze wel eens als "matraslinnen". Volgens Savary bestond ze in verschillende kleuren op een halve, driekwart of één Franse el breedte (SAVARY, 1748 : III, 416). Bethune bevestigde dat men in zijn regio geruit linnen weefde <sup>144</sup>, maar géén blauw-witte versies <sup>145</sup>. Het Kortrijkse was wel wat duurder dan het Brugse, want van een andere, kwalitatief betere soort en tevens geschikt als meubelstof en zelfs voor kleding <sup>146</sup>.

Toen een nieuwe correspondent uit Catalonië begin 1774 vroeg of Bethune hen "blauw-witte matrastoilen" kon leveren in 2/3 Franse breedte, antwoordde hij dan ook dat hij zelf geen matrastoilen verhandelde en in zijn omgeving geen fabrikant van matrasslinnen in die kleuren kende. Er werden z.i. in Lille goede gemaakt om te versturen naar Spanje en Portugal <sup>147</sup>. Pas wanneer de klant in kwestie hem een staaltje had gestuurd van de gewenste stof, begreep hij dat het om "blauw strieplinnen" ging, een Brugse specialiteit waarvan er jaarlijks 900.000 ellen werden gefabriceerd (SABBE, 1975, II : 36-37).

---

<sup>141</sup> Lemuet, Troyes, dd. 24.7.1780 (IC.343.21.40), Lemaire-Truelle, Troyes, dd. 28.7.1783 (IC.343.21.41).

<sup>142</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, stuurde hij door naar J.Bte Jannessone : dd. 1.5.1756 (UC.33.3).

<sup>143</sup> Tijk afkomstig van Vve Van Opstal, Peren & Fils en J. De Visser, bestemd voor Barrois Vve & fils, Lille in de periode 83-86 (UC.33.5 en IC.343.10.42) en Malfait S., Lille in 1784 (UC.33.5).

<sup>144</sup> Marracci P., Lille, dd. 2.1.1767 (UC.33.4).

<sup>145</sup> Clermont J. Vve, Hodimont, dd. 30.3.1762 (UC.33.3).

<sup>146</sup> Prieur Bouché Aîné & co, Montpellier, dd. 6.6.1792 (UC.33.7).

<sup>147</sup> Dorda-Grassot, La Bisbal, 26.2.1774 (IC.342.2.2) en 24.6.1774 (UC.33.4 bis) - BRAURE, 1932 : 410 schrijft dat er "*toiles à matelas*" met grote ruiten werden vervaardigd in Lille, Comines en Halluin.

Dus bestelde Bethune 80 stukken bij Lambert De Ronquier in Brugge, die ze kon laten fabriceren : 40 in 4/4 1/2 breedte en 40 in 5/4, telkens voor de helft gestreept en voor de andere helft geruit <sup>148</sup>. Hij noteerde de factuur niet eens in z'n boeken, wat er op wijst dat hij het, in tegenstelling tot tafellinnen en rollez, zeker géén artikel vond dat deel moest uitmaken van z'n assortiment.

Dat Brugse product was namelijk een ongebleekte grove toile, waarin grote rode of blauwe ruiten waren geweven (VAN HOYTEMA, 1930 : 215). Volgens J. Vermaut was het vooral een goedkoop weefsel, bestemd voor kledij van matrozen, slaven in de koloniën, werklieden en arme lieden in het algemeen, dat ook werd gebruikt als behangsel rond bedden. De internationale faam van dat matraslinnen, evenals van het Brugse effen blauwe bokraan trouwens, dankte het niet zozeer aan de kwaliteit van die stoffen, maar wel aan het onevenaarbare vakmanschap van de lokale blauwververs, die erin slaagden kleurvast blauw te vervaardigen (VERMAUT, 1974 : 164, 170-171).

Matraslinnen hoorde sowieso thuis binnen het ruimere gamma van gestreept en geruit linnen, dat vóór de Revolutie in Frankrijk niet binnen mocht. Zuidwest-Vlaanderens belangrijkste lijnwaadafnemer had immers reeds decennia geleden de invoer van dat soort lijnwaad radicaal verboden, omdat het de fabricage ervan op eigen bodem tot stand wilde brengen (SABBE, 1975, II, 157-158). Zodoende werd het inmiddels in Frans Vlaanderen op tamelijk grote schaal nagemaakt, samen met "*gingas*" en "*fil d'épreuve*". Deze laatste soort, met een fijne rode en blauwe streep, die ook wel als "*toile de Harlem*" bekend stond, werd niet alleen in Lille en Halluin, maar tegen het einde van de eeuw eveneens in Kortrijk geproduceerd. In feite was het een superfijne "*gingas*", die Bethune evenwel nogal duur vond wegens de grote vraag <sup>149</sup> (BRAURE, 1932 : 410).

"*Gingas*" waren iets grovere "*toiles toutes en fil à carreaux bleus et blancs*". Volgens de Encyclopédie Méthodique van 1784 werden ze in Normandië op een Franse breedte van 9/16 gemaakt voor gebruik als matrastoiles, maar ook massaal vanuit Rouen verstuurd naar Amerika, hetzij in stukken, hetzij in kant-en-klare "*chemises et culottes pour les nègres et pour les matelots*". De schrijver van het artikel meende verder te weten dat de stofjes wat op hun retour waren, onder meer wegens de duurte van de indigo (ENCYCL. MÉTH., 1784 : II,255). Niettemin was Marcel Babois, een klant uit Rouen, er naar op zoek in 1787. Die "*toiles met witte achtergrond en kleine blauwe ruitjes*" op 9/16 of 5/8 Franse breedte werden toen volgens hem vooral vanuit Lille naar Le Havre gestuurd. Een prima arti-

---

<sup>148</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 14.9, 13.10 en 16.11.1776 (I.C. 342.2.2.), dd. 2.11, 14.11, 13.12.1776 en factuur dd. 9.4.1777 (UC.33.4.bis) - De Ronquier L. (Vve), Brugge, dd. 29.10 en 30.11.1776 (UC.33.4.bis), dd. 30.10 en 3.12.1776 (I.C. 342.3.14).

<sup>149</sup> Massot P. & fils, Marseille, dd. 22.9.1796 (IC.344.9.36) en dd. 4.10.1796 (UC.33.8).



kel, vond hij, dat de verkoop van toiles bij Bethune zou kunnen stimuleren, indien hij ze zou verkopen aan dezelfde prijs als in Lille <sup>150</sup>. We vonden bevestiging bij M. Braure dat er in die tijd tamelijk veel gingas in Lille werden geweven (BRAURE, 1932 : 410-411).

Tien jaar later verkocht Bethune gingas met mondjesmaat, maar liet nu aan een Spaanse klant weten dat ze iets breder waren dan 5/8 Franse maat en in Brugge werden gemaakt <sup>151</sup>. Hij kocht ze daar aan bij de weduwe Coucke, die ze kon laten fabriceren, en vroeg er te leveren "met grote strepen, gemengd rood en geel, en enkele met ruiten" <sup>152</sup>. In een ander geval verstuurde hij één wit-blauw gestreepte gingas en één van een "*couleur de bon gout*" <sup>153</sup>. Een vertraging bij een zending weet hij aan het mankeren van enkele stukken uit de bestelling, wegens de traagheid waarmee ze werden gefabriceerd <sup>154</sup>. In geval van nood kon hij er nochtans ook voor terecht bij de weduwe Planckaert in Kortrijk zelf, die het artikel in haar assortiment volgde <sup>155</sup>. Waar zij zich bevoorraadde is echter niet bekend. Merkwaardig in dit verhaal is dat de gebroeders Coppens Bethune reeds begin 1788 vroegen te informeren bij Mr. De Jonghe of hij bezig was met de fabricatie van 66 stukken gingas die zij bij hem hadden besteld <sup>156</sup>. De Jonghe was een collega van Bethune, een "*négocians-fabricateur de toiles et services de table*" <sup>157</sup>, maar of hij die gingas ook in het Kortrijkse liet maken, is hiermee natuurlijk nog niet gezegd.

### 13.2.3.3 Speciale verpakkingstoiles

Tenslotte is er naar het einde van de onderzochte periode sprake van een mysterieuze soort "emballage-toiles", verkrijgbaar in Lille op 6/4 en 7/4 breedte, die luisterden naar de naam "*barrois*" <sup>158</sup>. Bethune verpakte zijn zendingen altijd in een stuk stof uit zijn normaal assortiment. Maar Van Ruymbeke kocht er in de jaren 1796-1798 minstens twee dozijn van aan, en verkocht twee stukken door aan zijn schoonbroer Goethals-Bethune, waarbij hij 10 % winst bijrekende <sup>159</sup>. Wáár ze werden gemaakt is niet duidelijk, want de

---

<sup>150</sup> Babois M., Rouen, dd. 6.12.1787 (I.C. 343.10.27).

<sup>151</sup> Jacquet Frères, Gandia, dd. 26.7.1797 (UC.33.8).

<sup>152</sup> Coucke Vve, Brugge, dd. 21.11.1799 (UC.33.10) en 27.11.1798 (UC.33.9). Zie ook Roch Fourrat, San Felipe, dd. 7.11. en 4.12.1798 (UC.33.9).

<sup>153</sup> Tiran A., Toulon, dd. 12.12.1798 (UC.33.9).

<sup>154</sup> Condou, Valencia, dd. 13.10.1798 (UC.33.9).

<sup>155</sup> B stuurde 15 stukken van bij haar mee met een bestelling van Mauclerc, Reims, dd. 20.3.1799 (UC.33.9).

<sup>156</sup> Coppens Frères, Dunkerque, dd. 4.1.1788 (I.C. 343.7.8) - 17.1.1788 (UC.33.6).

<sup>157</sup> volgens de "Note de divers negocians..." van 1771, *op. cit.*

<sup>158</sup> In het aankoopboek van toiles C.31.9.4, zit een losse katern kladbladeren met betrekking tot samengestelde balen. Als verpakkingsmateriaal wordt naast een bedrag voor koorden en stro een aantal ellen (meestal 9) aangerekend voor een verpakkingstoile. Soms gaat het om *presilla*, 6/4 ecru of 7/4 maar vaker om "*barrois*".

<sup>159</sup> Reijnart-Bigot, Lille (UC.33.8, UC. 33.9) en (I.C. 344.8.20). De kostprijs van 7/4, nl. 11 patar van Lille = 7 1/2 st Brabants /el, rekende hij door aan 8 1/4 st. Brabants : Goethals, dd. 8.4.1796 (C.31.4.11).

stof als dusdanig wordt bij géén enkele van de tijdgenoten vermeld <sup>160</sup>. Op het vlak van verpakkingslinnen werd bijwijlen specifiek om "*toile cirée*" gevraagd : een linnen toile die met was waterdicht was gemaakt. Bethune gebruikte het zelden of nooit en we vinden ook nauwelijks verwijzingen naar bestellingen ervan. Enkel in de tweede helft van de jaren 1750 bestelde Bethune er enkele stukken van in Gent <sup>161</sup>, wat evenwel niet wil zeggen dat ze ook in Gent werden gemaakt.

Vanaf 1796, het moment dat Van Ruymbekke zijn intrede deed in de zaak, wordt bij de verpakkingskosten in de facturen ook de "*sarpelière*" geïntroduceerd. Hoe en waar hij die dingen vandaan haalde, kon ik evenmin achterhalen. Feit is dat een "*serpillière*" beschreven staat als een "*grosse toile d'emballage faite d'étoupes grossières*" (HECART, 1834 : 426). Savary kent ze als "*une très grosse toile de très petit prix*" die handelaars gebruikten en herbruikten tot ze, compleet versleten, werd versneden tot dweilen (SAVARY, 1748 : III,129). En E. Hardouin-Fugier meent zelfs te weten dat zowat elke "*vieille serge*" die gebruikt werd om dingen in te verpakken, met die naam kon worden bedacht (HARDOUIN-FUGIER, 1994 : 356). Vermoedelijk is de benaming dan ook geen linnen-soortnaam maar eerder een synoniem voor "verpakkingslinnen".

#### 13.2.3.4 Gelegenheidsaankopen buiten het normale assortiment

Andere toiles dan de hierboven besproken types (ver)kocht hij niet. Wél kwamen er in de correspondentie enkele soorten voor in uiteenlopende context, die ik hier slechts wil vermelden voor de volledigheid. Om te beginnen "*platilles*". In ons handelsbestand werden daar toiles uit Silezië onder verstaan. Savary beweerde nochtans dat deze platilles oorspronkelijk zeer witte toiles waren die in Anjou en Picardië speciaal werden gemaakt voor de export naar Spanje. Ze waren 7/8 Franse maat breed en er bestonden grove en fijne versies van. Silezië produceerde er gelijkaardige, stelde hij, die ook waren bestemd voor Spanje met het oog op verschepping naar Afrika en Amerika (SAVARY, 1748 : III,872). In zijn artikel over toiles wist hij echter te vertellen dat ze werden gemaakt in Hamburg en omgeving (SAVARY, 1748 : III,432). De Encyclopédie Méthodique verduidelijkte dat het in eerste instantie Silezische toiles waren, afkomstig uit de regio Breslau. Silezië was één van de landen die de meeste toiles maakten, zo werd gezegd, maar ze maakten vooral die van andere landen - i.c. Frankrijk ! - na om ze door te sturen naar Cadiz. De platilles in kwestie waren een soort blancards - vergelijkbaar met floretten - :

---

<sup>160</sup> Enkel in Picardië, meer bepaald Abbeville en Amiens, werden jaren voordien typische "verpakkingsstoffen" gemaakt van afval van hennep op 7/8 Franse breedte (SAVARY, 1748 : III,417). In de kasselrij van Lille werden aan het einde van het Ancien Regime wél "*toiles étramées*" en "*toiles à sac*" gemaakt, de eersten met een inslag van "werk" op een linnen ketting, de laatsten volledig in "werk" (WILLEMSSEN, 1907 : 407).

<sup>161</sup> De Baets J.Bte, Gent (UC.33.3).

erg wit, goed geappreteeerd, lichter dan andere toiles en vooral goedkoper (ENCYCL.MÉTH., 1784 : II,241 en 253).

Dorda-Grassot, een belangrijke Catalaanse klant, vroeg Bethune hem te helpen bij het invoeren van honderden stukken "*platilles royales*", "toiles uit Silezië bedoeld voor bedrukking", en aan te kopen in Hamburg. Sinds er oorlog was uitgebroken waren die toiles merkelijk in prijs gedaald, zodat het moment gunstig was om ze in te trekken. Alleen bestond er omwille van die oorlog ook een groot risico op kaping. Het betrof een ingenieuze constructie, uitgedacht om dat risico te verminderen in de periode waarin Engeland betrokken was in enerzijds de Vierde Engels-Nederlandse Oorlog (1780-1783) en anderzijds de Amerikaanse Onafhankelijkheidsoorlog (1775-1783), waaraan ook Spanje en Frankrijk sinds 1778 deelnamen.

Het was immers zo dat, wanneer het *connossement*, het certificaat én de factuur op naam stonden van een in die oorlogen "neutrale" eigenaar, een kaper een schip door de band ongemoeid liet. Wanneer Bethune dus goederen aankocht in zijn naam en deze liet versturen naar Dorda-Grassot in Barcelona, "in consignatie" om ze ginder voor zijn rekening te verkopen, dan konden die goederen veilig worden verscheept. Want in geval een kaper de goederen toch zou aanslaan, kon Bethune de goederen rechtmatig opeisen en de kaper aansprakelijk stellen zodat deze alle onkosten en zelfs smartgeld voor de vertraging moest vergoeden. Het systeem stond in expediteursmiddens bekend als "verzending onder ministère". Dorda-Grassot bestelde wat hij nodig had aan Bethune en betaalde hem op voorhand, waarna Bethune de bestelling in Hamburg plaatste en de verzekering voor alle zeerisico's regelde. Via een parallelle correspondentie werd dan de zogezegde verkoop in consignatie geregeld. Bethune kreeg zijn kosten, inclusief de verzekering, vergoed en voor zijn moeite 1 % neutraliteitscommissie bovenop. Op die manier bezorgde Bethune met genoeg 1500 *platilles* in een viertal transacties tussen eind 1781 en begin 1783 <sup>162</sup>.

Diezelfde camouflage-constructie werd gebezigd om 100 stukken "*créés*" vanuit Hamburg naar Spanje te verschepen <sup>163</sup> : toiles die iets goedkoper waren dan de *platilles*. Dit type toile kwam enkele jaren later nogmaals aan bod, toen Bethune "*craies*" aanbood aan de firma Coppens als "toiles die erg wit zijn", en waarvan hij een assortiment kon aankopen en bezorgen op bestelling <sup>164</sup>. Zij gingen daar blijkbaar niet op in. De 18e eeuwse tijdgenoten beschreven deze toiles omstandig, als een artikel eigen aan de Bretoense

---

<sup>162</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 21.11.1781 t/m 22.2.1783 (IC.343.2.30) en 11.1.1782 t/m 23.10.1782 (UC.33.5) - Voght Caspar & co, Hamburg, IC.343.9.7 en UC.33.5.

<sup>163</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 21.9.1782 (I.C.343.2.30) - Mathiessen & Sillem, Hamburg, IC.343.9.5 en UC.33.5.

<sup>164</sup> Coppens Frères, Dunkerque, dd. 14.7.1789 (UC.33.6).

regio Leon, waar ze werden vervaardigd van Morlaix tot Brest in verschillende fijnten (van grof naar tamelijk fijn) en breedten (van 1/2 tot 2/3 Franse el) om te worden verwerkt tot hemden en servetten. Kenmerkend was de fabricatie ervan met voorgebleekte garens uit de streek. Gemiddeld werden er zo'n 3.500 stukken van vervaardigd per jaar, die quasi integraal werden uitgevoerd naar Spanje. Reeds een eeuw lang maakte Silezië ze na, wist de Encyclopédie Méthodique, en - al waren ze minder goed en minder wit dan de échte - met veel succes want ze waren goedkoper (SAVARY, 1748 : III,420 en ENCYCL. METH., 1784 : II,289-290). Vandaar wellicht weer de voorkeur van Dorda-Grassot voor de Silezische.

Buiten deze soorten viel nog enkel de naam "*linons*" in de context van het opstarten van een nieuwe linnenwinkel door een vriend van Bethune in Parijs. De man liet weten dat hij buiten een assortiment "*courtrays*" ook cretonnes en linons wou intrekken, kwestie van wat méér keuze aan te bieden. Hij kende dat artikel van toen hij meewerkte in de zaak van zijn broer, waarbij hij ze toen ruw aankocht om ze zelf in bleek te geven <sup>165</sup>. Linons waren zeer lichte zuiver linnen toiles, die op verschillende plaatsen in Artesië, Picardië, Henegouwen en het land van Cambrai werden gemaakt. Ze hoorden thuis in de categorie van de batisten, want waren eigenlijk ultra-fijne versies daarvan. Ze werden gebruikt om lichte sjaaltjes en zakdoeken van te maken en bestonden in een drietal versies : effen, gestreept of geruit en "*moucheté*". In de tweede helft van de eeuw werden er ook gemaakt die méér weghadden van gaas, "*linons à jours*", en zelfs "*brochés*", gemaakt op trekgetouwen met motieven in katoen (SAVARY, 1748 : III,120 - ENCYCL. METHOD., 1784 : II,278).

### 13.3 De lengte van de stukken

Een kleine uitwijding over de lengte van de stukken linnen heeft in onze bedrijfsanalyse zijn belang omwille van drie redenen.

Er is enerzijds een zuiver praktische reden uit hoofde van ons onderzoek. Tijdens het opzoekingswerk zorgde het onderscheiden van de verkochte soorten linnen in de facturen immers vaak voor problemen, omdat de vermelding van de specifieke breedte geregeld ontbrak. Lukte het niet om deze te achterhalen aan de hand van de correspondentie met betrekking tot de bestellingen en/of leveringen ervan, dan werd mogelijke ver-

---

<sup>165</sup> Dupart, Paris, dd. 4.4 en 21.12.1790 (I.C.344.13.51).

warring meestal uitgesloten dankzij de vergelijking van de lengte van de stukken. Een bijkomende moeilijkheid hierbij was het doorééngebruik binnen de firma Bethune van de Franse en Vlaamse ellenmaten, waardoor een stuk  $2/3$  of  $3/4$  meerdere Vlaamse breedten tegelijk overkoepelde. Maar door meerdere facturen met elkaar te vergelijken, konden we ook daarin al snel uitmaken over welke breedte het precies ging. Bij mijn weten werd de koppeling van breedte met lengte in Vlaamse onderzoeken tot nog toe nauwelijks gemaakt, terwijl net die koppeling een wezenlijk verschil zou moeten uitmaken bij het formuleren van stellingen omtrent lengten en/of prijzen van linnen.

Dit brengt ons anderzijds bij twee meer inhoudelijke redenen, waar o.a. VERMAUT (1974, 1976), VANDENBROEKE (1979) en COOLSAET (2002) - bij gebrek aan voldoende concrete gegevens - zich reeds vaker het hoofd over braken, namelijk 1./ of een eventuele weeflengte-beperking door de overheid correct werd nagevolgd en 2./ of die weeflengte doorheen de tijden al dan niet toenam. Deze kwesties zijn immers niet zonder belang bij kwantitatieve analyses van de linnennijverheid, vermits door T.J. Markovitch - die de lakenproductie in het 18e eeuwse Frankrijk bestudeerde - reeds in 1975 terecht werd opgemerkt dat een correcte studie van de lakenproductie méér gebaat is met een studie van de vervaardigde oppervlakten dan met een oplijsting van het aantal stukken (MARKOVITCH, 1975 : 278).

### 13.3.1 De letter van de wet

Niet dat de lengte van een stuk lijnwaad op een bepaalde breedte strikt omljnd vaststond. De strijd voor lengte-reglementering had op z'n hevigst gewoed in de 17e eeuw, maar was tegen de tijd van onze Bethunes - op enkele gebeurlijke opflakkingen na - grotendeels gestreden. Omwille van tegenstrijdige belangen, waren de eisen van de diverse betrokken partijen trouwens van in den beginne zelden eensgezind geweest. Door een willekeurige lengte voor stukken lijnwaad toe te laten, kwam de regering immers tegemoet aan de wensen van handelaars en klanten die langere stukken - vooral bij ruw linnen - verkiesbaar vonden, maar werden de blekers flagrant benadeligd. Het bleekloon in Vlaanderen werd namelijk aanvankelijk bepaald per stuk en bovendien was het manipuleren van lange natte stukken heel wat lastiger, tot en met rugklachten voor gevolg, en ook niet zonder gevaar voor beschadiging van het linnen zelf. Temeer daar perfecte bleek afhing van het integraal kunnen uitspreiden van een stuk op de bleekweide, die normaliter in lengte was beperkt.

Daarom had men op 3 juni 1634 voor heel Vlaanderen de maximumlengte van 65 el ingevoerd. Enkel in Brugge stond de magistraat in 1696 op die regel een versoepeling toe tot 70 el. Maar ondanks diverse herhaalde verordeningen en decreten, kenbaar gemaakt via plakaten en fiks beboet bij overtredingen, bleken handelaars zich daar in de prak-

tijk weinig aan te storen. Uiteindelijk triomfeerde daarom het gezond verstand en volgde men met ingang van 26 maart 1726 de enig mogelijke logica : men liet voortaan het bepalen van de lengte over aan de reële vraag op de markt, en koppelde daar de voorwaarde aan vast dat bij het bleken de boventallige ellen ten opzichte van een "normale" bij wet vastgelegde stuklengte proportioneel werden vergoed (WILLEMSSEN, 1906 : 329-331, SABBE, 1975 : II, 60-62 & BASTIN, 1961 : 67-71).

In feite werd vanaf dan slechts het gemeenste linnen op lengten van 100 ellen en méér geweven. Dat grovere werk werd in de regel door plattelandswevers uitgevoerd en die ontdoken met langere stukken het verplichte invoerrecht op de stedelijke markt, dat traditiegetrouw per stuk, ongeacht lang of kort, werd geïnd (BASTIN, 1961 : 32, 79-81). Ze werden daarin stilzwijgend gesteund door de handelaars die daar eveneens voordeel bij hadden, gezien ook de uitvoerrechten per stuk werden berekend (VERMAUT, 1974 : 37). Bij het betere werk daarentegen, dat vaker in stedelijke ateliers werd vervaardigd, ging de lengte alvast op de Gentse markt zelden de 75 el te boven (SABBE, 1975 : II, 62) : niet in het minst om de aankoop van het per el duurdere stuk voor potentiële klanten betaalbaar te houden. Men moet zich dus vooral de vraag stellen waarom de systematische verliezers in dit proces, namelijk de stadsfinanciën en de soeverein (WILLEMSSEN, 1906 : 329-330), nooit naar een oplossing voor dit probleem langs de taks kant hebben gezocht.

In de tweede helft van de 18e eeuw dook weliswaar de lengtekwestie her en der opnieuw op, met soms betwistbare argumenten zoals heviger slijtage van de weefkammen bij het vervaardigen van één lang stuk in vergelijking met twee kortere. In Kortrijk werd op 17 oktober 1765 zelfs een maximumlengte van 85 el voor te bleken stukken bij keure opgelegd, en een maximale weeflengte voor tafellinnen van 60 à 64 el voor de 8/4 en 12/4 breedten en 50 à 54 el voor de 16/4's. Maar één en ander werd, zoals Sabbe suggereert, opnieuw erg laks toegepast. De argumenten van de blekers gingen immers niet overal gelijk op. Zo waren de elders zo veelvuldig ingeroepen rugklachten bij de blekers van Lokeren en Wetteren anno 1785 van géén tel : zij verkozen zelfs langere stukken want werden toch betaald per el (SABBE, 1975 : II, 62-63).

Bleekvelden hadden ook niet overal dezelfde lengte. Waar zich géén probleem van uitbreiding stelde, bleekten de blekers dan ook om het even welke lengte, en was uitbreiding daarentegen niet mogelijk, dan werden té lange stukken in veel gevallen "gekapt" door het gebruik van schragen (VERMAUT, 1974 : 36). Want hadden goede blekers in het hoogseizoen meestal voldoende en zelfs te véél werk, uit de correspondentie Bethune blijkt toch dat ook in die branche de concurrentie ongemeen hard was en blekers gewil-

lig om werk bedelden, zeker bij correcte betalers als Bethune <sup>166</sup>. Zich weinig soepel opstellen zal dus slechts weggelegd zijn geweest voor de groten, die nooit om werk verlegen zaten.

### 13.3.2 De praktijk

Het bestand Bethune toont overduidelijk aan dat de lengte van de stukken linnen die hij verkocht vrij arbitrair was. Meestal was het zo dat een grof of een luchtig geweven stuk lijnwaad langer was dan een fijner stevig stuk, maar zelfs dát was zeker géén wet van Meden en Perzen. Hoewel ongetwijfeld tot op zekere hoogte gestuurd door lokaal gevolgde maatstaven op basis van decreten en/of handelsvoorkeuren, werd m.i. die lengte tamelijk losjes bepaald door een persoonlijke inschatting van de wever <sup>167</sup>. Allicht nam hij de beslissing het stuk af te ronden, los van het overwegen van een mogelijke uitsparing van wat tolgeld, op basis van een aantal pragmatischer criteria zoals het opwerken van een partij gelijksoortig garen, het aantal dagen dat er aan het stuk was gewerkt, de dikte van het afgewerkte stuk op de rol van het getouw, de toestand van het weer, misschien ook een plots opdoemende specifieke lengtevraag van een potentiële koper of de druk van een opdrachtgever die op een in het werk liggend stuk wachtte om een bestelling te kunnen doorsturen. Verhelderend op dat vlak is een passage in een brief van P.F. De Clercq, wever of fabrikant uit Zingem, die schreef dat indien Bethune nog een kort stuk 12/4 wenste tegen eind augustus, hij dat mocht bestellen bij Moerman uiterlijk binnen acht dagen. Als Bethune echter een langer stuk wenste, zou hij het slechts kunnen leveren in september, omdat het weven ervan slechts opschoot a rato van anderhalve el per dag <sup>168</sup>.

Feit is wel dat de lengte van de kettinggarens bij voorbaat diende te worden bepaald en een stuk dus min of meer even lang zou zijn wanneer men meerdere stukken met een gelijke kettinglengte op gang trok. Was een stuk echter voorzien op een zekere lengte, maar moest men het werk om de één of andere reden afronden na pakweg een derde van het werk, dan bleef er tweederde kettinglengte over om een ander stuk te vervaardigen dat dan op zijn beurt weer afweek van de norm. Nadat wevers aldus een lengte hadden bepaald, vroegen blekers van tijd een te lang stuk in twee te mogen snijden <sup>169</sup>.

---

<sup>166</sup> vb. Rumst J.P. - Lokeren in 1787 (I.C.343.13.11) - Baetens J.F. - Lokeren dd 2.2.1786, 21.2.1787 (I.C. 343.13.3) - De Coninck - Lokeren (I.C. 343.16.29).

<sup>167</sup> In de tijd die ons aanbelangt, werkten de meeste wevers thuis en zelfstandig. En bij diegenen die in loonverband in ateliers werkten, was er een meester of opdrachtgever om dergelijke knopen door te hakken.

<sup>168</sup> DeClercq P.F., Zingem - Gent, dd. 16.7 en 23.7.1784 (I.C.343.23.9).

<sup>169</sup> J.Bte De Bels, Brugge, schreef dd. 16.2.1775 dat de bleker vroeg om een te lang stuk van meer dan 100 el in twee te mogen snijden (I.C.342.3.12).

Bovendien versneden handelaars geregeld zelf erg lange stukken in halven of derden, al dan niet met het oog op makkelijker bleken, waarna ze deze voorzagen van een eigen nummer. Hetzelfde gebeurde met stukken waarin een fout werd ontdekt : in dat geval werd het slechte stuk liever weggesneden dan klachten te riskeren, en hernummerde men de aldus bekomen kortere stukken. Zodoende konden stukken van een bepaalde breedte erg uiteenlopende lengten bevatten.

Een overzicht van de lengten die wij voor de diverse breedten in het assortiment Bethune terugvonden, zal dit duidelijker maken. Bij de studie van de stuklengte van de verschillende soorten linnen, hebben we - omwille van de hanteerbaarheid van de gegevens over méér dan 165.000 verkochte stukken, gekoppeld aan een verantwoorde tijdsruimte om die gegevens te digitaliseren - de aankopen van éénzelfde soort op de facturen per klant en per aankoopdatum teruggebracht tot één reeks gegevens, namelijk de minimum- en de maximumlengte van die soort. Al die aankopen werden opgelijst met behulp van een excel-programma in een overzicht per soort en per jaar. Daarmee konden we gemakkelijk het rekenkundig gemiddelde bepalen van de lengte van de stukken die bij Bethune de deur uitgingen.

Maar in enkele gevallen werden we daarbij geconfronteerd met erg lage minimumlengten. Hun mate van uitzonderlijkheid valt op in de volledige tabellen in bijlage 2.3.17 : het ging evident steeds om onvolledige stukken, dus "coupons". Dergelijke uitzonderingen, evenals meerdere abnormaal lange stukken, corrumpeerden de cijfers in zulke mate dat ze géén correct beeld meer gaven. Om de cijfers in dat opzicht te corrigeren, hebben we in plaats van de absolute kleinste en grootste waarden van elke soort de gemiddelde minimum- en maximumlengten als parameters gebruikt om de doorsnee lengte van de verkochte stukken te bepalen. Voor de tafelkleden, die veel vaker in coupons van net voldoende ellen voor één of enkele nappes werden verkocht, hebben we de excessen gewoon weggelaten bij het berekenen van de gemiddelde minimum- en maximumlengten. Het overzicht van al die data werd opgenomen in tabel 37.

Nu moeten deze cijfers ook nog iets verder worden genuanceerd. Vooreerst dient te worden opgemerkt dat bij courant linnen de enorme verschillen in lengte sowieso kleiner waren bij melklinnen, gezien slechts de mooiste, fijnste en dus duurste kwaliteiten, die normaliter op kortere lengte te koop werden aangeboden, in aanmerking kwamen voor melkbleek. Een belangrijker nuance betreft echter het feit dat de hierboven aangeduide lengten voor  $\frac{2}{3}$  en  $\frac{3}{4}$  overkoepelende waarden weergeven, vermits het om Franse maten gaat. Onder  $\frac{2}{3}$  vallen namelijk zowel  $\frac{4}{4}$  en  $\frac{4}{4} \frac{1}{2}$  Vlaams, doorgaans



goed voor een respectievelijke lengte van 80 tot 120 ellen en 80 à 100 ellen <sup>170</sup>, als 5/4 Vlaams, met een normale lengte van 60 à 90 el. Vandaar dat de meeste 2/3's in de facturen bij Bethune een lengte hadden van 80 à 90 el. De Franse maat 3/4 omvatte de Vlaamse breedtes 5/4 en 5/4 1/2, goed voor respectieve lengten van circa 60 à 90 en 60 à 70 el <sup>171</sup>. In ecru en menagebleek werden de beide breedten vlotter gecombineerd dan in melkbleek, zodat deze breedten ruw of in menage veelal binnen de marge 60 - 80 vielen, terwijl het meeste melklingen 3/4, traditioneel gekozen uit de fijnste en duurste kwaliteiten binnen de breedten 5/4 en vooral 5/4 1/2, slechts 60 tot 65 el lang was.

Hier past een opmerking die het belang aantoont van het betrekken van de breedte van de stukken in studies over linnen. Uit onze aankoopgegevens <sup>172</sup> weten we dat Moorseele, als één van de dorpen binnen de regio Kortrijk-Tielt waarin hoofdzakelijk fijne toiles werden geweven (DUBOIS, 1900 : 123-124), zich in de tweede helft van de 18e eeuw specialiseerde in de aanmaak van de 5/4 1/2 breedte. W. Coolsaet constateerde dus correct dat de stukken die Bethune vanaf 1768 in Moorseele aankocht allemaal fijn en duur waren en in lengte schommelden rond de 60 ellen. Hij vergiste zich echter door bevestiging van die lengte te vinden bij Vermaut (COOLSAET, 2002 : 38), want hij nam gegevens over van Willemsen, die het had over "*Florettes*" (VERMAUT, 1976 : 194 & WILLEMSSEN, 1907 : 256). Dat was

inderdaad het fijnste melkgebleekte linnen op de Gentse markt omstreeks 1765, maar wél geweven op een 6/4 breedte én bovendien wat grover dan het Moorseele lijnwaad. Een 6/4 had doorgaans ongebleekt of in menage een lengte van 70 à 85 el. De allerfijnste 6/4's die men liet melkbleken waren volgens de "*mémoire*" van de Gentse Schepenen van de Keure dd 24 september 1765 die Willemsen analyseerde slechts 60 à 70 el lang. Dat klopt met de lengten die wij terugvonden bij Bethune, al verkocht hij liever de net iets minder fijne kwaliteiten op die breedte, zodat het gros van Bethunes melkgebleekte 6/4's eerder 70 à 75 el lang waren. Rollez waren doorgaans nog langer : 80 à 100 el. Enkel de melkgebleekte rollez op 3/4 breedte waren korter. Tafellinnen had, uitzonderingen daar gelaten, zelden een lengte die de grenzen van 50 à 60 el te buiten ging. Slechts de fijnste soorten en de grotere breedten gingen daar boven, wat dus ook blijkt af te wijken van de opgelegde beperking voor tafellinnen door de Kortrijkse magistraat in 1765.

---

<sup>170</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 29.5.1773 (UC.33.4), Sadde P&F, Montpellier, dd. 6.4.1775 en 18.4.76 (UC.33.4 bis).

<sup>171</sup> Volgens De Potter waren de meeste stukken die in het Kortrijkse werden geweven 5/4's van 60 el lang. Uit het bestand Bethune kunnen we opmaken dat dit een té verregaande vereenvoudiging van hem was (DE POTTER, 1873-1876 : II, 179-180).

<sup>172</sup> zie hoofdstuk 15.3.3.

**Tabel 37** Berekening van de gemiddelde stuklengte in Vlaamse ellen van de verkochte stukken per soort, periode 1738-1799

Soort linnen	Reële lengtewaarden		Gemiddelde waarden		Gemiddelde stuklengte
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	
Ecrú 2/3	30	152	59	121	90
Ecrú 3/4	31,5	127	59	86	72,5
Ecrú 4/4	46	166	78	128	103
Ecrú 6/4	52	148	70	99	84,5
Ecrú 7/4	39	133	61	103	82
Ecrú 8/4	69	87	71	84	77,5
Ecrú 10/4	82	82	82	82	82
Menage 2/3	17	153	48	126	87
Menage 3/4	36	127	54	105	79,5
Menage 4/4	55	152	80	111	95,5
Menage 6/4	35	129	60	101	80,5
Menage 7/4	36	150	58	102	80
Menage 8/4	37	125	67	83	75
Menage 9/4	68	88	71	83	77
Menage 10/4	85	89	87	87	87
Melk 2/3	40	126	61	97	79
Melk 3/4	15,25	91	48	74	61
Melk 6/4	14,5	109	64	82	73
Melk 7/4	22	118	68	82	75
Melk 8/4	20,5	97	69	78	73,5
Melk 9/4	75	75	75	75	75
Melk 10/4	75	80	77,5	80	78,75
Melk 12/4	43	82	43	82	62,5
Melk 16/4	71	84	74	75	74,5
Melk 18/4	73,5	83	77	78	77,5
Melk 20/4	83	83	83	83	83
Petit rollez ecru	59	127	65	124	94,5
Rollez 6/4 ecru	86	115	92	94	93
Rollez 3/4 melk	50	103	73	84	78,8
Rollez 6/4 melk	36	134	84	109	96,5

Soort linnen	Reële lengtewaarden		Gemiddelde waarden		Gemiddelde stuklengte
	Minimum	Maximum	Minimum	Maximum	
Rollez 4/4 melk	80	119	93	106	99,5
Serviette 1400	50,5	56,5	54	55	54,5
Serviette 2000	29,5	144	55	59	57
Serviette 2400	7,5	86	49	60	54,5
Serviette 3000	37,5	77	61	70	65,5
Serviette 3600	59,75	75	69	71	70
Nappe 8/4 2000	15	52,5	52,5	52	52,25
Nappe 8/4 2400	3	64,5	52	58	55
Nappe 8/4 3000	28,5	28,5	28,5	28,5	28,5
Nappe 12/4 2000	3,25	57	54	54	54
Nappe 12/4 2400	3,5	78,5	52	58	55
Nappe 12/4 3000	3	62	58	60,5	59,25
Nappe 12/4 3600	12	12	12	12	12
Nappe 16/4 2400	12	72	53	62	57,5
Nappe 16/4 3000	25,75	62,5	59,5	59	59,25
Nappe 16/4 3600	20	20	20	20	20
Nappe 20/4 2400	52,5	62,5	60	60	60

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen 1738-1799, bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de stuklengten per jaar, bijlage 2.3.17.

Het enige wat hieruit te concluderen valt, is dan ook dat eventuele lengtebeperkende regels, althans volgens de gegevens van de firma Bethune, niet werden gevolgd. Dat was des te meer mogelijk omdat Bethune toiles op verschillende markten aankocht, waar vaak uiteenlopende regels golden. Zonder noemenswaardige controle bovendien, valt het niet moeilijk te begrijpen dat de handelaars en de klanten de gang van zaken bepaalden. Enkel bij het betere melklinnen lijken de blekers erin te zijn geslaagd de teugels wat strakker te houden. Wellicht had dit te maken met het feit dat een optimaal resultaat bij melkbleek niet alleen een zekere kwaliteit van het linnen vereiste, maar evengoed een vlot hanteerbaar gewicht. Te grote lengten verboden zichzelf omwille van hun grotere zwaarte. Al het overige lijnwaad werd navenant de breedte en de kwaliteit geweven op een lengte die naargelang de productieregio schommelde tussen een minimum- en een maximumlengte, die op hun beurt tegemoet kwamen aan de wensen van de koper.

Een rechtstreeks gevolg van die schommelende lengten, was dat ook het gewicht van een stuk lijnwaad niet vaststond. Dunner linnen woog uiteraard minder, maar door de uiteenlopende lengten kon een lang dun stuk soms méér wegen dan een kort grof stuk. Normaliter bevatte een baal van 230-240 pond een 12-tal stukken  $5/4$  maar slechts 10 stukken  $4/4$   $1/2$  <sup>173</sup>. Dit betekent dus dat ze respectievelijk 10 en 12 kg wogen per stuk. Een baal  $2/3$  melk voor Torino mocht volgens een Italiaanse klant, wegens de transportmogelijkheden aldaar, niet meer wegen dan  $\pm 200$  pond van Lyon, wat overeenkwam met  $\pm 8$  stukken <sup>174</sup>. Het pond van Lyon woog 428,5 g (DOURSTHER, 1840 : 225) dus krijgen we opnieuw bevestiging van het gewicht van een stuk  $2/3$  als zijnde 10 kg. Ik vond geen gegevens omtrent het gewicht van een stuk  $5/4$   $1/2$ , maar vermits dit door de bank slechts 65 à 70 el lang was, in vergelijking met gemiddeld 85 el voor een stuk  $2/3$ , kan het maximaal 8 kg hebben gewogen, omdat het bovendien meestal ook om fijner linnen ging. Een stuk  $6/4$  daarentegen kunnen we deducerend om en bij de 10 kg begroten, want dat was gemiddeld zo'n 80 el lang en eerder grof.

### 13.3.3 De kwestie van het al dan niet verlengen van de stukken

Blijft dan nog de kwestie van het al dan niet verlengen van de stukken door de jaren heen. Hierin kan ik, althans voor wat de tijd van de Bethunes betreft - pakweg 1750-1792 -, in de opgelijste waarden in bijlage 2.3.17 géén opvallend toenemende lengtetendenzen bespeuren.

Ik wil best aannemen dat de stukken lijnwaad aan het einde van het Ancien Regime 30 à 50 % langer waren dan deze die in de 16e eeuw op de strenger gereguleerde markt kwamen (VERMAUT, 1974 : 41). Ze maakten in die tussentijd blijkbaar de sprong van gemiddeld 55 el in 1568 tot 75 el in 1765 (VERMAUT, 1976 : 193). C. Vandenbroeke kwam tot diezelfde conclusie op basis van een vergelijkende studie van de onderzoeken van VERMAUT (1976), RYCKAERT (1973), WILLEMSSEN (1906-07) en SABBE (1975) (VANDENBROEKE, 1979 : 159). Die verlenging lijkt inderdaad vrij evident. Ze kwam er omdat wevers liever wat langere stukken ruw linnen weefden en handelaars deze ook liever kochten onder druk van hun buitenlandse - vooral Spaanse - klanten, waarna de overheid na verloop van tijd de spontaan geëvolueerde grotere lengte regulariseerde. M.i. zorgde het decreet van 26 maart 1726 nog voor een laatste boost, maar stabiliseerden de stijgingen zich daarna vrij snel rond de hierboven aangehaalde gemiddelden. En met "vrij snel" bedoel ik tegen 1740-1750. Er vallen immers excessen terug te vinden, verspreid over de

---

<sup>173</sup> Van Hoenacker-De Ronquier, Lille, dd. 27.2.1761 (UC.33.3).

<sup>174</sup> J. Oliva, Torino, dd. 3.7.1771 (IC.342.15.23).

hele onderzochte periode 1750-1792. Maar een stijgende "trend" valt daar dus niet uit op te maken.

Opmerkelijk vond ik in dit verband dat in een aankoopregister van linnen uit de jaren 1796-1797 (C.31.9.4) plots stukken  $5/4 \frac{1}{2}$  voorkwamen, die opvallend langer waren dan de normale toiles van die breedte. Maar in hetzelfde register, waarin zoals in de aankoopboeken van de vorige decennia de aangekochte  $5/4 \frac{1}{2}$ 's nooit als dusdanig worden benoemd, hebben die onbenoemde  $5/4 \frac{1}{2}$ 's nog altijd dezelfde beperkte lengte van 60 à 70 ellen. Enkel een aantal stukken waarbij plots specifiek  $5/4 \frac{1}{2}$  wordt vermeld, hebben een langere lengte, die bovendien flink kan oplopen tot 100 ellen en méér. Ik vermoed dat het dus feitelijk om rollez gaat, die doorgaans een stuk langer waren, maar vermits de specifieke term nergens wordt vermeld, noch in aankoop- noch in verkoopdata, moet ik bij gebrek aan bewijzen het antwoord op dit mysterie schuldig blijven.

Ik vrees evenwel dat de aanname van W. Coolsaet, dat de lengte van de stukken *"heel zeker naar het einde van de eeuw"* toenam, niet zondermeer juist is. Hij steunde zijn stelling op het feit dat Bethune in Moorsele in de jaren 1770 uitsluitend stukken kocht van om en bij de 60 el per stuk, terwijl Cornillie er in de periode 1787-1792 kocht van gemiddeld 78,5 ellen voor duurdere stukken en 87,7 ellen voor goedkopere (COOLSAET, 2002 : 38). Dat bewijst natuurlijk niets. Er werd immers niet gelet op de breedte, waarvan in deze verhandeling is aangetoond dat ze primordiaal is om stijgingen of dalingen in lengten te kunnen onderscheiden. In ons onderzoek leverden wevers uit Moorsele in 1769 en 1789 uitsluitend  $5/4 \frac{1}{2}$ 's, maar in 1779 óók  $5/4$ 's <sup>175</sup>, zodat het niet valt uit te sluiten dat de aankopen van Cornillie in Moorsele gewoon  $5/4$ 's waren.

Bovendien vallen er legio redenen te bedenken waarom de aankoop van langere stukken niet noodzakelijk hoeft samen te gaan met een algehele verlenging in de productie van linnen. Zo constateer ik in de facturen Bethune, zuiver cijfermatig, ook een lichte stijging vanaf de jaren 1770 in de maximumlengten van de stukken die door de firma werden verkocht op  $3/4$  breedte in ecru, op  $2/3$  breedte in melk en op  $6/4$  en  $7/4$  breedte in menage. Echter niet bij dezelfde breedten in de andere bleekvorm, wat dus al compleet onlogisch is. Bij het courante tafellinnen vanaf 2000 fijntegraad en het nog fijnere, begonnen de stukken eind jaren zeventig eveneens plots opmerkelijk te verlengen, om halfweg de jaren 1780 opnieuw te verkorten.

De voor de hand liggende verklaring dat het hier telkens om méérverkopen in goedkoper linnen zou gaan, waarvan de stukken gewoonlijk langer uitvielen, bleek in deze gevallen bovendien niet op te gaan. Maar het is niet omdat de stukken aan even dure prij-

---

<sup>175</sup> Zie bijlage 2.2.4. en hoofdstuk 15.3.3.

zen werden verkocht, dat het niet om mindere kwaliteiten kon gaan. Integendeel, want in de correspondentie nemen juist de klachten over een afnemende kwaliteit voor dezelfde prijs in die periodes toe. De combinatie van beide fenomenen : klachten over dalende kwaliteit samen met de verkoop van langere stukken, lijkt mij daarom aanneemlijker als verklaring voor die schijnbare verlenging, dan de aanname dat de wevers systematisch langere stukken zouden hebben geweven.

De hele polemiek toont eens te meer aan dat werken met cijfers globaal gezien moeilijk en soms misleidend is. Kwantificering van de linnenproductie, en méér in het bijzonder in Vlaanderen, is sowieso problematisch omdat er weinig doorlopende statistische reeksen bekend zijn (HAAGEN, 1983 : 217). Zonder concrete cijfers in verkoopboeken van feitelijke producenten, betrokken op hetzelfde artikel op eenzelfde breedte en in eenzelfde kwaliteit, heeft speculeren over verlenging van de linnen weefsels in de tweede helft van de 18e eeuw, laat staan over het effect daarvan op de grootteorde van de Vlaamse linnenproductie, weinig zin. Teveel factoren kunnen een rol spelen om wat op het eerste gezicht als verlenging wordt gepercipieerd te ontkrachten.

Ik treed hooguit J. Vermaut bij waar hij vermoedde dat het verlengingsproces in de 18e eeuw afhankelijk was van de kwaliteit, namelijk stijging bij de goedkoopste soorten maar niet zozeer bij de betere kwaliteiten, én van de tolformaliteiten, tzt : waar de lengte daarbij géén rol speelde, verkocht men langere stukken als de markt er om vroeg (VERMAUT, 1974 : 39-40). Bovendien lijkt het bestand Bethune aan te tonen dat dit verlengingsproces al goeddeels afgerond moet zijn geweest halfweg de eeuw. In ieder geval toont het formeel aan dat de grotere lengten die omstreeks 1765 werden geconstateerd, voor de verschillende soorten en breedten binnen het assortiment van de firma niet meer aantoonbaar verlengden naar het einde van de eeuw toe. Dat zou pas opnieuw veranderen op het moment dat één en ander werd geïndustrialiseerd.

## 13.4 Het bleken van linnen

Globaal bekeken werden op de diverse markten de meeste linnen toiles in hun natuurlijke toestand, dus "écru", alias ongebleekt verkocht (BASTIN, 1761 : 61). Het waren de linnenhandelaars die daarna beslisten wat er met dat lijnwaad moest gebeuren, en dat was veelal een keuze op basis van bestellingen die zij op hun beurt hadden ontvangen van hun klanten. Vermits vlas op zich naargelang de soort een specifieke kleur had,

werd er bij bestellingen van ruwe toiles onderscheid gemaakt tussen "roeste"<sup>176</sup>, "brui-ne"<sup>177</sup>, "grijze"<sup>178</sup> en "witachtige"<sup>179</sup> of "blanke"<sup>180</sup>. Fransen gebruikten nogal vaak de term grijs als synoniem voor ongebleekt, met het grappige gevolg dat er ook wel eens een partijtje "*gris roux*"<sup>181</sup> werd gevraagd. Maar "bruin" linnen betekende dus niet noodzakelijk "vuil" linnen, zoals Bastin verkeerdelijk dacht (BASTIN, 1961 : 148).

Wanneer de klanten *ecru*'s bestelden, hadden zij daarvoor uiteenlopende redenen. Het kon zijn dat zij de toiles onbewerkt doorverkochten. Maar evengoed kochten zij ze ruw aan om ze in hun eigen streek of een andere gereputeerde bleekregio op hun kosten te laten bleken. Senlis, bijvoorbeeld, in Picardië, stond ervoor bekend de in Frankrijk meest gegeerde Haarlemse bleekwijze tot in de perfectie te benaderen. Maar ook in Lyon werd vakkundig gebleekt (SABBE, 1975 : II,48) en de methoden voor het bleken van fijn linnen elders in Picardië, zoals in Beauvais en de omgeving van St. Quentin, werden eveneens erg gewaardeerd (SAVARY, 1748 : I, 974). Uit ons handelsbestand blijkt dat er bovendien goed werd gebleekt in de regio's Jonzac (Aquitanië) en Alençon-Lisieux (Normandië), want een klant vond de bleek van Lisieux zelfs de beste van Frankrijk<sup>182</sup>. Vaak was dit niet alleen ingegeven door de overtuiging dat zij daarmee een mooier wit zouden bekomen - of op z'n minst een wit dat méér beantwoordde aan de smaak van hun klanten - maar tegelijk door een vermoeden van een potentieel grotere winstmarge voor henzelf. Of dit laatste effectief zo was valt te betwijfelen, want bleekprijzen liepen in de verschillende bleekcentra voor eenzelfde resultaat al bij al niet zoveel uit elkaar.

---

<sup>176</sup> Sauvaistre & Merzeau, Jonzac, dd. 24.11.1769 (I.C. 341.7.11) en de grossisten uit Montpellier vb. Bonafous Julien & Despuech, dd. 6.5.1771 (I.C.342.12.5), Farel & Puigsech, dd. 16.4.1770 (I.C.342.11.18) of Diet, dd. 22.8.1770 (I.C.342.11.4).

<sup>177</sup> Moerman, Gent, diverse bestellingen (UC.33.6).

<sup>178</sup> Cnudde, Oudenaarde, dd. 7.2.1773 (I.C.342.13.5) of Van Hoenacker Frères, Lille (I.C.342.9.21).

<sup>179</sup> Delebecque Badar, Lille, dd. 8.6.1799 (UC 33.9). Bethune stelde dat men dergelijke witachtige *ecru*'s het gemakkelijkst vond op de Gentse markt.

<sup>180</sup> Buyck Pieter, Gent, dd. 5.3.1774 (I.C.342.6.18).

<sup>181</sup> Deldicq Vve Brovellido, Lille, dd. 20.4.1774 (I.C.342.8.13).

<sup>182</sup> Orillat, Chefboutonne, bestelde *ecru*'s om te laten bleken door Fournier in Moings, Jonzac (IC.343.6.24). Dupart, Paris, bestelde 2/3 *ecru*'s om te laten bleken door Poilleaux & Renault fils aîné in Beauvais, nadat zijn broer dat het jaar voordien had gedaan en die "erg goed gelukt" waren. Ze moesten wel kwaliteit hebben, vergelijkbaar met die welke Bethune liet melkbleken (11.2.1791 in IC.344.13.51). Grollier Père, Poitiers, bestelde *ecru*'s om het bleken in Alençon uit te proberen (dd.30.12.1787 in IC.343.20.5) en Dabit-Petit, Chartres, liet dd. 7.5.1782 *ecru*'s sturen naar Vivier in Lisieux, want vond dit de mooiste bleek van Frankrijk (IC.343.6.20). Lajard-Brunet & co, Montpellier, kochten aanvankelijk *ecru*'s om te bleken in Senlis (dd. 23.12.1761). Daarna probeerden ze het bleken in Lyon uit, maar vonden dit niet goedkoper dan kant-en-klaar in Vlaanderen gebleekte aan te kopen (dd. 17.1.1763 in IC.341.12.4). In Courteuil, deelgemeente van Senlis, bleekten Farcot fils aîné toiles voor A. Da Costa & Fils uit Bordeaux (dd.25.5.1782 in UC.33.5) en Jacques Mathieu voor Roche Frères, Lyon en P. Massot & Fils, Marseille (IC.344.5.7 in de jaren 1797 t/m 1799). Bethune raadde voor de "bleek van Senlis" in 1799 aan zijn klant Olivier Frères uit Aix twee namen in Courteuil aan : Jacques Mathieu en Jean Guesnet, een voormalige klant die zich na de revolutie was gaan toeleggen op bleken (dd. 20.12.1799 in UC.33.10). In Avilly, een andere deelgemeente van Senlis, bleekte Camus 3/4 toiles die Jean Reynard & Longue, Lyon kochten op commissie (dd. 26.2.1762 in IC.341.10.33) en Mounay bleekte een partij voor Lajard & Moureau, Lyon in 1791 (IC.344.2.26).

Anders was het natuurlijk wanneer Bethunes klant zélf bleker was <sup>183</sup>. Zo'n bleker-koopman kocht dan voor eigen rekening een assortiment lijnwaad waar hij brood in zag voor zijn regio en bleekte het naar eigen goeddunken om het aan een lokaal cliënteel te verkopen. Het bleken met een eigen boetiek achter de hand was niet alleen in Frankrijk, maar reeds in de 17e eeuw in Gent (BASTIN, 1961 : 147), een gecombineerd beroep dat z'n voordelen had, vermits bleken in die tijd nog een strikt zomerse aangelegenheid was.

De goedkoopste, minderwaardige linnen stoffen werden in bepaalde regio's vaak ge-verfd. Dat was in Gent bijvoorbeeld het geval met presillas (BASTIN, 1961 : 165). En we vernoemden hiervoor reeds de grijze van Ath. Maar ook goedkoop dun en fijn linnen werd geverfd in allerlei felle kleuren, gekalanderd, in coupons verpakt in papier, en ver-scheept naar Cadiz om er te worden verkocht als alternatieven voor katoentjes (BASTIN, 1961 : 165). Bethune deed daar eventjes mee mee, toen hij een neef ter plekke had die voor hem wou speculeren met de verkoop van geverfde "*petit rollez*". Hij liet ze toen ver-ven à rato van 24 à 25 stuivers per stuk van circa 70 à 125 ellen lang, dus tegen een kost-prijs van om en bij één oordje, zijnde een kwart stuiver per el <sup>184</sup>. Gemene smallekens, die niet in aanmerking kwamen voor uitvoer, werden voor lokaal verbruik vaak in het zwart geverfd : dat kostte 3 oordjes per el. Wilde men de stoffen iets méér opwaarderen, dan koos men voor het blauwverven met indigo, wat al snel een meerkost van zo'n 4 stuivers per el betekende (BASTIN, 1961 : 166) : soms nauwelijks minder dan de kostprijs van de stof zelf.

Het blauwe linnen van Brugge en de Izegemse "blauwkens" waren op dat vlak nochtans tamelijk in trek. Dat kwam omdat ons zwart en blauw linnen niet alleen sterk was, maar bovendien kleurvast, en dát was in die tijd allesbehalve evident. De toiles die voor het zwart- of blauwverven werden uitgekozen waren immers doorgaans solide vlassen, die slecht verfd. Om de verf beter te doen "pakken", werden ze daarom eerst gebleekt (BASTIN, 1961 : 165). Het kwam meteen ook de kleurvastheid ten goede. Dit principe vormde trouwens de meerwaarde bij Vlaamse tijken, waar het altijd kwestie was blauw garen te vinden dat niet zou afgaan op de witte achtergrond (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : II, 239).

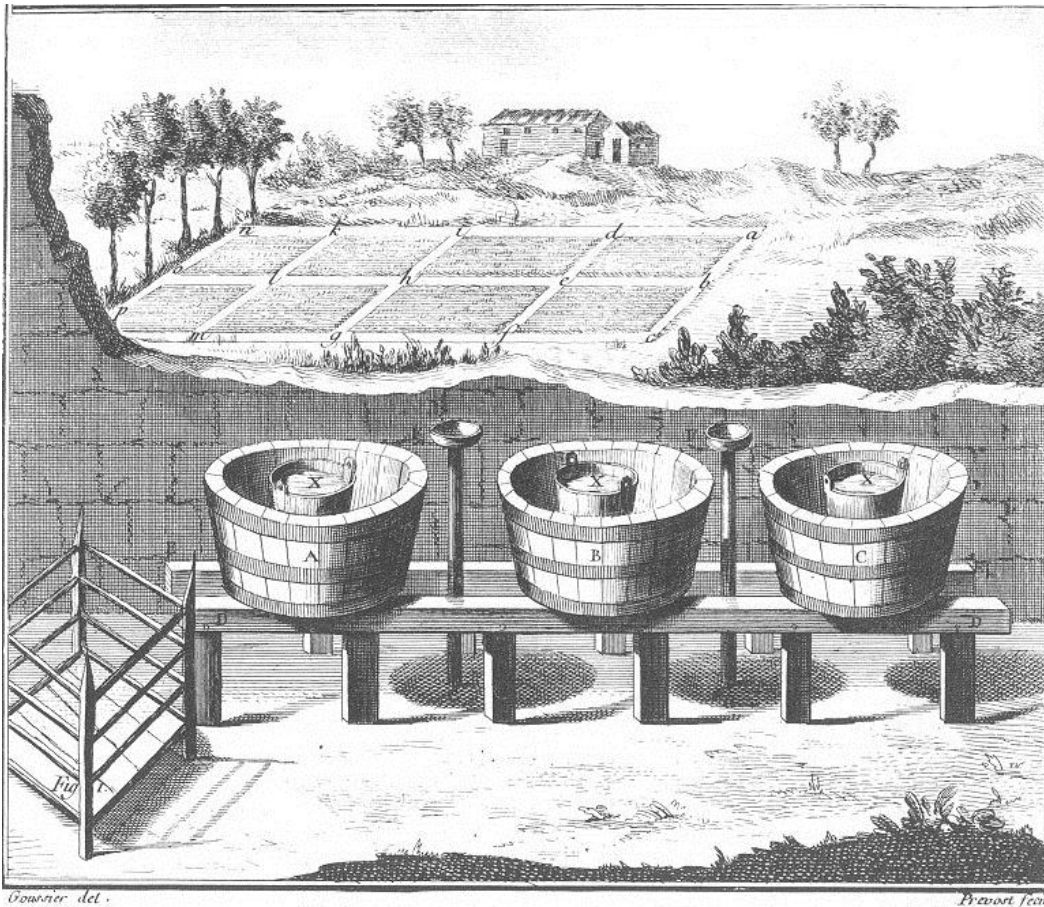
---

<sup>183</sup> Bethune had onder zijn linnenklanten diverse blekers, zoals Turquet in Senlis en Baudry (Gariat) of Fournier (Moings) in de regio Jonzac.

<sup>184</sup> Quiebe A., Puerto S. Maria, in de jaren 1750-1751 (C.31.4.3). Eén oordje = 3 d en dus 1/4 stuiver.



**Figuur 47**      "*Blanchissage des toiles*": "*frottoir*" met zeepkuipen en zicht op bleekweiden, 18e eeuw



Bron : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1763, Vol. 19. Plaat 19:6:1.

Het iets betere lijnwaad, inclusief het courante huishoudlinnen, werd door de band gebleekt. Nu bevat vlas nogal veel kleurstoffen, waardoor het haast onmogelijk is, zelfs bij de grondigste bleekmethodes, om alle kleurstoffen volledig op te lossen. Ook het beste optimaal gebleekte linnen gaat er na verloop van tijd, zeker na een aantal wasbeurten, wat geler uitzien : het is simpelweg eigen aan het product (VAN HOYTEMA, 1930 : 127). In de meeste Europese landen stelde men zich daarom al vaak tevreden met "half-wit", maar in zuiderse landen en méér nog in de Amerikaanse koloniën eiste men doorgaans spierwit (DUBOIS, 1900 : 79). De grootste hoeveelheden melkinnen die bij Bethune vertrokken, gingen via Montpellier en Bordeaux die richtingen uit, en de rest was veelal bestemd voor het veeleisend cliënteel van Parijs of Reims. Geen wonder dus dat een groot deel van de klachten die Bethune binnenkreeg, te maken had met een "tekort aan wit". Maar door die dubbele houding ten overstaan van wit, op zich niet op z'n minst te koppelen aan een aanzienlijk prijsverschil, bestond er dus noodgedwongen een hele waaier van soorten wit. En die werden via verschillende manieren van bleken gerealiseerd.

### 13.4.1 Het bleekproces

In de begintijd van Bethune werd er nog niet kunstmatig gebleekt met behulp van chloor. Daardoor was het basisprincipe van bleken overal min of meer hetzelfde. In grote lijnen kwam het erop neer dat het linnen eerst moest worden gewassen in klaar water om het te ontdoen van al het vuil dat het tijdens het spinnen en weven had opgelopen. Bij ons gebeurde dat in een kuip in de blekerij zelf met zuiver warm water (BASTIN, 1961 : 151). In Holland daarentegen lieten ze de toiles eerst urenlang weken vooraleer ze te wassen (CHOMEL, 1767 : III, 579-580). In Frankrijk - méér bepaald de regio St. Quentin - Valenciennes (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 61) - verkoos men eerder een methode die bekend stond als "*répamer*" : de toiles bekloppend uitspoelen in stromend water. Na dit spoelen werd de toile een eerste keer te drogen gelegd op de bleekweide (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-72 : 2275). (figuur 47).

**Figuur 48** Begieten van linnen op de bleekweide met behulp van giethozen



Bron : Musea en Tentoonstellingen, Kortrijk / Texture.

Daarna volgde het feitelijke bleekproces dat bestond uit afwisselend "logen" en "bleken" omdat deze herhaalde behandeling efficiënter was dan één keer langdurig laten liggen (VAN HOYTEMA, 1930 : 124). Het linnen werd na iedere loogbeurt nat uitgespreid in open lucht op een dikbegroeide, gelijkmatige grasweide en opgespannen aan paaltjes om zo egaal mogelijk het licht op te vangen (BASTIN, 1961 : 152). Door de inwerking van het licht en de zuurstof uit de lucht met deze die vrijkwam uit het gras, oxydeerden de kleurdeeltjes van het vlas (VAN HOYTEMA, 1930 : 123-124). Opdat de toiles dit proces

ten volle zouden kunnen ondergaan, mochten ze niet onmiddellijk opdrogen en moesten ze dus voortdurend worden begoten. Dat begieten werd mogelijk gemaakt door de bleekvelden in te delen in stukken van ongeveer 50 meter lengte op 15 à 18 meter breedte, wat neerkwam op de lengte van een doorsnee stuk linnen én de reikwijdte die een bleker aankon om de stukken te besproeien met behulp van grote langwerpige giethozen (figuur 48). Het water daarvoor schepte hij uit smalle grachten die rond de bleekweide waren gegraven (BASTIN, 1961 : 152-153). Na één of enkele dagen liet men de toiles dan opdrogen. Het daaropvolgend logen maakte de geoxydeerde kleurstoffen los en spoelde ze uit.

Een nevenaspect van het uitspreiden op de bleekweiden was de kwestie van de gescheurde zelfkanten. Samen met een gebrek aan wit en een te dure prijs was dit dé klacht die voortdurend terugkwam in de brieven van de Franse klanten. Hun afnemers waren het niet gewoon toiles te kopen met scheuren aan de zelfkanten : ze dachten dat die te wijten waren aan het gebruik van rot garen. De raadgeving de gescheurde zelfkanten gewoon af te snijden, zoals men bij ons deed, bracht zelden soelaas, want de Franse klant bleef ervan overtuigd dat het een teken was van bedenkelijke kwaliteit en het linnen dus zou versleten zijn na de eerste wasbeurt <sup>185</sup>. Nochtans had dit niets van doen met *fabricage-fouten*, maar waren de scheuren enkel te wijten aan windstoten. Dat kwam omdat de toiles op de bleekweiden werden opgespannen en vastgemaakt met spelden aan koorden die met behulp van paaltjes rond het gras waren gespannen. Het systeem zorgde er voor dat de toiles gelijkmatig en zonder vlekken bleekten, en leverde bovendien bonusellen op (zie verder), maar had dus zijn inconveniënten. De sterkste toiles, zoals men ze vaak in Frankrijk prefereerde, zagen daar bovendien het meest van af, omdat zij meer weerstand boden. Bethune vond het zelf een vervelende zaak, maar had daar geen verhaal tegen, want in het Kortrijkse bleef men mordicus vasthouden aan het opspannen en dus vastspelden aan koorden. Daardoor waren er op honderd stukken misschien hooguit tien die totaal vrij waren van die scheurtjes <sup>186</sup>. Eén slechte windstoot volstond immers reeds om de "*lisières*" te beschadigen <sup>187</sup>.

In Frankrijk kende men uiteraard datzelfde probleem en liet men daarom de stoffen meestal over aan de wind, slechts vastgezet op één hoekje. Het gevolg was dat de toiles niet werden beschadigd, maar wél over elkaar heen waaiden, ongelijk droogden en dus vaak onregelmatig waren gebleekt. In St. Quentin had men daarom de koordjesmethode lange tijd toegepast, zoals die bij ons in Vlaanderen werd gebruikt, maar uiteindelijk opgegeven omwille van die gescheurde zelfkanten. Sindsdien had men de techniek be-

---

<sup>185</sup> Vergnaud & soeurs, Orleans, dd. 19.7.1781 (I.C. 343.17.13).

<sup>186</sup> Milcent Frères, Rouen, 4.8.1789 (UC.33.6).

<sup>187</sup> Esnault - Pelterie Frères, St. Germain-en-Laye, dd. 2.8.1787 (UC.33.6).

dacht van de garenoogjes. Op gelijke afstanden werden op de zelfkanten garenoogjes vastgenaaid. Bij het uitspreiden en opspannen op de weiden, werden houten pinnen door die koordenringetjes gestoken om de toiles vast te leggen. Bij windvlagen knakten de oogjes, maar bleven de zelfkanten gaaf. In Senlis, bijvoorbeeld, werkte men zo. Wanneer er wind opstak, moesten de arbeiders wel hun ander werk even opschorten om snel de pinnen los te maken. Ze spanden dan koorden over de toiles om te verhinderen dat ze wegwaaiden (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 66-67 - DIDEROT, 1751-72 : 2276).

Of de toiles telkens ná het logen eerst dienden te worden uitgespoeld in zuiver water, is iets waarover de meningen blijkbaar waren verdeeld. Volgens sommige historische bronnen gingen ze rechtstreeks vanuit de loog op de bleekweide, waar het nathouden er vanzelf voor zorgde dat de loog werd uitgespoeld (DIDEROT, 1751-72 : 2276); volgens anderen werden ze eerst uitgespoeld en al dan niet "gerepameerd" om de agressieve werking van de loog te neutraliseren vóór ze aan het chemisch oxydatieproces werden blootgesteld (SAVARY, 1748 : I, 976-977 - CHOMEL, 1767 : III, 579 - ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 61). Pajot legde zelfs een link naar het mooiste melkinnen, zoals dat van Laval, stellende dat, wanneer het dat mooie wit niet behield na een eerste wasbeurt door de klant, dit te wijten was aan het uitspreiden op de bleekweide "*sans être auparavant purgées comme il faut des parties extractives détachées par les lessives*" (PAJOT, 1799 : 87). Wellicht zal de keuze voor het één of het ander bij de bleker zélf hebben gelegen, ofwel gestuurd door de geplogenheden van de streek waarin hij zijn ambacht uitoefende, ofwel gekoppeld aan het persoonlijk talent voor "*l'art du blanchiment*" van de man in kwestie (Zie hoofdstuk 13.4.2.).

Eens de toiles "vuil wit" waren - ttz voor driekwart gebleekt - en de grijze, bruine of roeste kleur van het linnen weggespoeld, werden ze voor de eerste keer gewassen met zeep (figuur 47). Bij melkbleek wachtte men met dit inzepen veelal tot ná het eerste melkbad, maar werd de handeling in geval van meerdere melkbaden tussendoor nog herhaald. Deze "*savonage*" ging meestal samen met een "*frottage*", waarbij de zelfkanten met de hand werden bijgebleekt met behulp van een zachte zeep. Die erg gesloten gewezen lisières waren namelijk minder vatbaar voor logen, zodat de pigmenten er letterlijk dienden te worden uitgewreven. In Frankrijk werd gewerkt met "zwarte" zeep (SAVARY, 1748 : I, 977 - CHOMEL, 1767 : III, 579) : een zachte zeep op basis van olijfolie. In het Kortrijkse werd doorgaans een lokale "bruine" zeep gebruikt, die echter een gele film op de toiles achterliet, zodat het extra moeite en kosten vergde om dat probleem te vermijden. De Franse Marseille-zeep was daarom verkiesbaar, maar die was duur en met de vervoerskosten er nog eens bovenop quasi onbetaalbaar. Voor zijn eigen blekerijen ging Bethune daarom zoeken tot in Alicante, waar ze een zachte en voldoende vette

zeep hadden van superieure kwaliteit die aanzienlijk goedkoper was dan die van Marseille<sup>188</sup>.

In ieder geval kwam op dit moment de finale bleekfase in zicht en dat was deze waarin de stoffen werden afgewerkt tot "menage" of "gemolken" linnen. In het laatste geval werden de toiles na de waterbleek verder behandeld om het wit met enkele melkbaden te perfectioneren (Zie hoofdstuk 13.4.3.).

Soms werd gevraagd om na het bleken de toiles nog een blauwbade te geven. Dat diende om de laatste restjes geel van een watergebleekte toile weg te werken en accentueerde de natuurlijke blauwe schijn die eigen was aan melken (BASTIN, 1961 : 154-155). Maar het was vooral een kwestie van voorkeur of men dat extra blauw wilde of niet. Voor grof en gewoon linnen en bij menagelinnen gebeurde het uitsluitend op bestelling (PAJOT, 1799 : 120)<sup>189</sup>. Het was immers wéér een delicaat werkje want de dosis moest goed worden afgewogen : te sterk wakkerde een vermoeden van onvoldoende witgebleekt aan, maar bij te weinig kon de toile opnieuw roest uitslaan. Bovendien moesten de toiles net voldoende tijd krijgen om het blauw op te zuigen (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I,69).

Men kon een blauwbade geven door wat indigo op te lossen in een spoelbad, maar dat stelde altijd een probleem van dosering, dat er niet was bij blauwen met lazuur (PAJOT, 1799 : 119 en 124)<sup>190</sup>. De vetste en de lichtste tint lazuur ging door voor de beste (CHOMEL, 1767 : III, 579 - SAVARY, 1748 : I, 977). Aanvankelijk voor de blekers waarmee hij werkte en nadien voor zijn eigen blekerijen, trok Bethune dat in vanuit Amsterdam en bestelde dan steevast "superfijne"<sup>191</sup>. Een Gentse handelaar probeerde hem ervan te overtuigen dat hij beter af zou zijn met "*bleu en pâte*", een naar zijn zeggen superieur procédé aan het beste lazuur, waarvoor hij zopas een fabriek in eigen land had opgericht. Hij deed daarbij beroep op Bethunes nationalistische gevoelens, maar die ging daar - vasthoudend zoals alle blekers aan veilige bekende methodes - niet op in<sup>192</sup>.

Tenslotte werden de toiles uitgewrongen. Om ze niet te sterk te kreuken, gebeurde dat door ze op te hangen aan haken ("*aux crochets*"). Dit tuig bestond uit een vaste pool, waaraan men het linnen kon laten uitdruipen, en een losse arm om er het water verder lichtjes torsend uit te persen (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 61 en 69). Vooral wanneer geblauwd diende men er op toe te zien dat het blauwsel er niet te drastisch werd

---

<sup>188</sup> Werther & Porte, Alicante, dd. 31.1.1789 (UC.33.6).

<sup>189</sup> Reynard & Molin, Lyon, dd. 10.11.1757 (IC.340.8.40) en dd. 9.1.1759 (UC.33.3).

<sup>190</sup> "azuur", op de Franse term gebaseerd synoniem voor lazuur of ultramarijn : de blauwe verfstof die uit lapis lazuli werd gewonnen.

<sup>191</sup> Lohoff, Gebroeders Ploos Van Amstel.

<sup>192</sup> Fervaecke J. L'ainé, Gent, dd. 10.8.1780 (I.C. 343.8.3).

uitgewrongen. Anderzijds kon het, bij te weinig wringen, niet overal even intens uitval-  
len en plekken geven.

Finaal opdrogen gebeurde vaak op droogbedden : houten palen, op gelijke afstand van  
elkaar opgesteld op een stuk bleekweide, waarover toiles als dragende ondergrond wa-  
ren gespannen (DIDEROT, 1751-72 : 2277). Elders werd tussen de palen een net van koor-  
den gevlochten, waarop de te drogen toiles met houten haken werden opgespannen en  
vastgehouden (PAJOT, 1799 : 119-120). Behalve voor delicate menages 3/4 en 7/4's : die  
werden vaak zondermeer op het gras te drogen gelegd om hun kwaliteit te beschermen  
<sup>193</sup>. Drogen in open lucht is in regenachtige streken uiteraard geen onverdeeld ideale  
oplossing. Daarom zorgde men in sommige regio's, onder meer St. Quentin en Valen-  
ciennes, voor overdekte drogerijen, waarin de toiles aan de zelfkanten met speldjes aan  
koorden, vastgemaakt aan het plafond, werden opgehangen. Dat waren feitelijk slechts  
afdaken, met toiles rondom opgehangen die dienden als ventilatoren en/of om het zon-  
licht en de regen buiten te houden (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 69).

### 13.4.2 *L'art du blanchiment*

De kunst van het bleken kwam ten volle aan het licht bij het samenstellen van de logen  
en het inschatten van het nodige aantal loogbaden om de toiles optimaal te bleken. Daar  
moest dan nog de warmtegraad van de bleeklogen worden aan gekoppeld en zelfs de  
toestand van de toile, nat of droog, die erin ging speelde een rol. Sabbe stelde terecht  
dat de bleekwijzen verschilden per bleekcentrum (SABBE, 1975 : II,49), waardoor de ene  
bleek de andere niet was. Maar los daarvan waren er natuurlijk altijd goede blekers en  
minder goede, afhankelijk van wie er de nodige feeling voor had en wie niet. Want niet  
alleen de soort toile speelde een grote rol, maar ook de kwaliteit van het vlas, en dat  
inzicht vereiste voldoende ervaring met de techniciteit van de chemische processen die  
zich bij het bleken afspeelden. Sommige toiles kreeg men immers ondanks alle moeite  
slechts half wit. Dan was het nog enkel het vakmanschap van de bleker dat een verschil  
kon maken (DIDEROT, 1751-72 : 2277).

Grofweg kwam het er, wat het aantal baden betreft, op neer dat gemeen linnen, gemaakt  
van dik hard garen, méér loogbaden nodig had dan het doorsnee huishoudlinnen, dat op  
zich dan weer méér logen nodig had dan fijn kwaliteitslinnen. Hoe fijner en lichter een  
toile, hoe witter ze werd bij het bleken <sup>194</sup>. Bij dat fijnere linnen speelde echter ook de  
sterkte en dus de geslotenheid van het weefsel een rol, zodat een linon minder loog-

---

<sup>193</sup> Lecuyer P&F - Puech & co, Lyon, dd. 18.5.1787 (UC.33.6).

<sup>194</sup> Sadde P&F, Montpellier, dd. 6.4.1775 (UC.33.4.bis) - Pinchart, Reims, dd.30.9.1789 (U.C.33.6).

beurten diende te krijgen dan een batist, en een batist minder dan een klassieke toile. Menagebleek en halfwit hadden sowieso een beurt minder nodig dan volwit (PAJOT, 1799 : 106-107 - ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 67 en II, 279). Het aantal beurten kon verder worden gereduceerd door de toiles elke dag van de weide te halen om opnieuw te logen, maar dat greep sterk in op de stoffen en beschadigde hun kwaliteit. Het was daarom beter ze na elke loogbeurt enkele dagen na elkaar op de weide te laten liggen.

Alleen duurde de totale bleekperiode dan wat langer in een tijd waarin bleken seizoenarbeid was, handelaars altijd ongeduldig waren om hun toiles te versturen, en blekers altijd teveel werk hadden <sup>195</sup> omdat er meestal teveel toiles moesten worden gebleekt in verhouding tot het aantal bleekweiden dat voorhanden was (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 65). Vandaar dat er bijwijlen al eens iets werd geforceerd, met accidenten tot gevolg <sup>196</sup>. Tenslotte speelde ook nog het klimaat zijn rol, want regenachtig of koud weer vereiste altijd een paar loogbeurten méér (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : II, 279). Exact bepalen hoeveel loogbeurten er nodig waren is dus onbegonnen werk, want ze konden oplopen van twee à drie tot achttien en zelfs twintig. Volgens de traditie zou het bleken in Vlaanderen geschommeld hebben tussen vijftien en achttien loogbaden (DE BETHUNE, 2005 : 261). Laten we de zaak dus afronden zoals Savary, met te zeggen dat ze doorgingen tot wanneer een "bevredigend resultaat" werd bereikt (SAVARY, 1748 : I, 977).

De tweede pijler van de bleekkunst betrof de samenstelling van de loog. Om te bleken had men, vóór de ontwikkeling van het kunstmatig bleekprocédé, loogzout nodig. Twee klassen zouten kwamen daarvoor in aanmerking, namelijk minerale "soda" (= natriumcarbonaat) uit het zuiden - Spanje, de Languedoc, Sicilië - en plantaardige "potas" (= kaliumcarbonaat) uit de Baltische regio. De eerste soort bleekte minder goed en corrodeerde makkelijk (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 63). Daarom werd meestal met potassen gebleekt. Maar deze assen werden bekomen door allerlei soorten hout of planten te verbranden en te calcineren, bovendien volgens verschillende productiewijzen, zodat er legio soorten potas bestonden, die naar kwaliteit en zuiverheid toe zwaar van elkaar konden verschillen. Ze stonden dan ook onder diverse namen in de handel bekend (DIDEROT, 1751-72 : 13.178-13.179). Er werd in ons bestand in eerste instantie onderscheid gemaakt tussen gewone potassen ("*calcinées*") en de fijnere hoogwaardige weedassen ("*gravelées*"), met daaronder de erg efficiënte "*cassottes*" of "*cassoudes*". Bij alle soorten

---

<sup>195</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 2.10.1755 (UC.33.3).

<sup>196</sup> Geruzet J.M., Reims, dd. 23.9.1775 (UC.33.4.bis).

werd de zuiverheid van de zouten beschouwd als essentieel (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 63), maar ze dienden toch nog voldoende "vet" te bevatten <sup>197</sup>.

Volgens Ricard waren potassen normaliter blauw, maar konden ze via een speciale nabehandeling worden verbeterd in kwaliteit. Deze superieure potas was wit en uiteraard duurder (RICARD, 1781 : I, 343). Uit de handelsbrieven in het Bethune-archief blijkt echter dat er voor de Vlaamse bleek witte, parelgrijze, rode, gemarmerde en blauwe gecalcineerde potassen werden ingetrokken : witte uit Amerika, Hongarije, St. Petersburg ("*façon Hongrie*"), en Walachije; grijze uit Amerika en Hongarije; rode en gemarmerde enkel uit Amerika; blauwe uit Amerika of Polen. Die laatste werden algemeen beschouwd als de beste potassen, al stelde Roland de la Platière de New Yorkse op de eerste plaats (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 64). De Poolse werden gekeurd in Gdansk en, wanneer perfect bevonden, gemerkt met het stadswapen ("*à la couronne*"). De in hun ogen mindere kwaliteiten werden er bestempeld als "brack", zodat ze noodgedwongen goedkoper van de hand moesten gaan (DIDEROT, 1751-72 : 13.179-13.180).

De weedassen bestonden ook in het blauw, maar de fijnste waren witte. Er werden er veel ingevoerd vanuit Amerika via Bordeaux. De beste evenwel kwamen opnieuw uit Gdansk. Bethune apprecieerde voor zijn blekerijen het meest die van het merk "de adelaar", maar kon ze niet altijd krijgen. Daarom stelde hij zich vaak tevreden met die van "de beer", tenzij er "van de kroon" beschikbaar waren, want die vond hij toch nog net iets beter<sup>198</sup>. De beste "cassottes" - een naar mijn weten nergens beschreven speciale "soort weedassen" <sup>199</sup> - waren ook van Poolse origine : Gdansk exporteerde er onder de merknaam "dubbele arend".

Een goede bleker moest weten hoeveel zouten er in die assen zaten en hoe sterk ze waren. Want dán pas kon hij ze optimaal beginnen mengen en de opeenvolgende bleeklogen op verschillende wijzen doseren, naargelang de reeds bekomen toestand van de toile (SAVARY, 1748 : I, 977) <sup>200</sup>. Sabbe stelde dat men in Kortrijk tot 1759 die kunst slecht beheerste en met minderwaardige kant-en-klaar ingetrokken mengsels uit Haarlem werkte, tot men het belang van degelijke weedas ontdekte (SABBE, 1975 : II, 45-46). Dat

---

<sup>197</sup> Tönniges J.F., Danzig, dd. 25.8.1787 (UC.33.6). "Vet" in assen lijkt een contradictio in terminis. Uit beschrijvingen van hoe potas werd geproduceerd blijkt echter dat het product zelden of nooit volledig zuiver werd verkocht, maar vermengd met "*vreemde zelfstandigheden*". Deze konden het 'vet'gehalte bepalen. De beste potassen waren evenwel het rijkst aan zuivere potas. Volgens eigentijdse proeven waren dat de Amerikaanse (NIEUWENHUIS, 1826 : 534).

<sup>198</sup> Van Outryve A., Brugge (UC.33.7).

<sup>199</sup> Cambier Michel & Fils, Antwerpen, dd. 21.4.1797 (UC.33.8). Ricard vertaalt weedasse door "*cendres cassaux*" én "*cendre gravelée*" (RICARD, 1781 : I, 343-344) maar beschrijft géén verschil.

<sup>200</sup> Wie zich daarin ten gronde wil verdiepen verwijs ik graag naar de geciteerde tijdgenoten die de diverse mogelijkheden omstandig uitlegden : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-72 : 2275-2277 - CHOMEL, 1767 : III, 579-580 - ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 60-70.



neemt niet weg dat er volgens mijn gegevens evengoed met gewone potassen en cassottes werd gewerkt. Het was immers altijd een beetje experimenteren geblazen : uitzoeken en uitproberen welk mengsel het snelst het beste resultaat gaf. De dingen forceren met een té sterke loog, zoals geregeld gebeurde wanneer de bleker vreesde de toiles niet tijdig klaar te krijgen, was zelden een lumineus idee. Zo kon Bethune ooit een hele baal niet versturen, omdat hij bij het inpakken overal gaatjes vond, veroorzaakt door té bijtende bleekloog <sup>201</sup>.

Cassottes waren ideaal om delicate toiles te ontvetten. Vandaar, vermoed ik, dat die soort in Gent nauwelijks of niet werd gebruikt <sup>202</sup>, maar in Kortrijk dus des te meer. Veelal werd het cassotte-gehalte opgedreven naarmate de baden vorderden, maar enkel cassottes gebruiken was zeker geen optie, want dan sloegen de toiles rossig uit. Omwille van die vervelende bijwerking werden vanaf half-wit zwakkere weedassen bijgevoegd en bestond de laatste loog ook altijd uit een zacht licht sopje van witte weedassen of gewone potassen, want dat gaf een mooier wit resultaat (DIDEROT, 1751-72 : 2276, ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 64 & II, 279 en CHOMEL, 1767 : III, 579).

Dan was er nog de kwestie van het al dan niet opwarmen van de loog en die van het nat of droog onderdompelen in een volgend loogbad. Het lijkt triviaal, maar had voor een optimale bleek zijn belang. Het effect van kokend hete loog en dat van loog op een droge toile was immers altijd gevoelig groter, maar niet zonder gevaar. Het was dus kwestie het gepaste evenwicht te vinden tussen de dingen doen vooruitgaan en toch de kwaliteit van de stoffen sparen. Echt meesterschap zat daarom in het variëren van lauw en kokend water en het afwisselend nat en droog onderdompelen, dacht Diderot (DIDEROT, 1751-72 : 2276-77). Chomel beschrijft het verschil in aanpak tussen deze Picardische methode en de Hollandse, waarbij de toiles droog werden ondergedompeld in éénzelfde loog waarvan de warmte bij iedere nieuwe beurt steeds verder werd opgedreven tot het kookpunt (CHOMEL, 1767 : III, 579-580). Roland de la Platière vond de bleek zoals in Haarlem vooral bij grove stoffen aangewezen, maar verklaarde de net iets "betere" toiles van Valenciennes ten overstaan van die van St. Quentin door het niet volledig laten opdrogen van de toiles vóór een volgende loogbeurt (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 65-66).

Een en ander maakt vooral duidelijk waarom gelijksoortige toiles er toch vaak ongelijkmatig wit uitzagen : ze moesten immers uit éénzelfde opeenvolging van baden komen

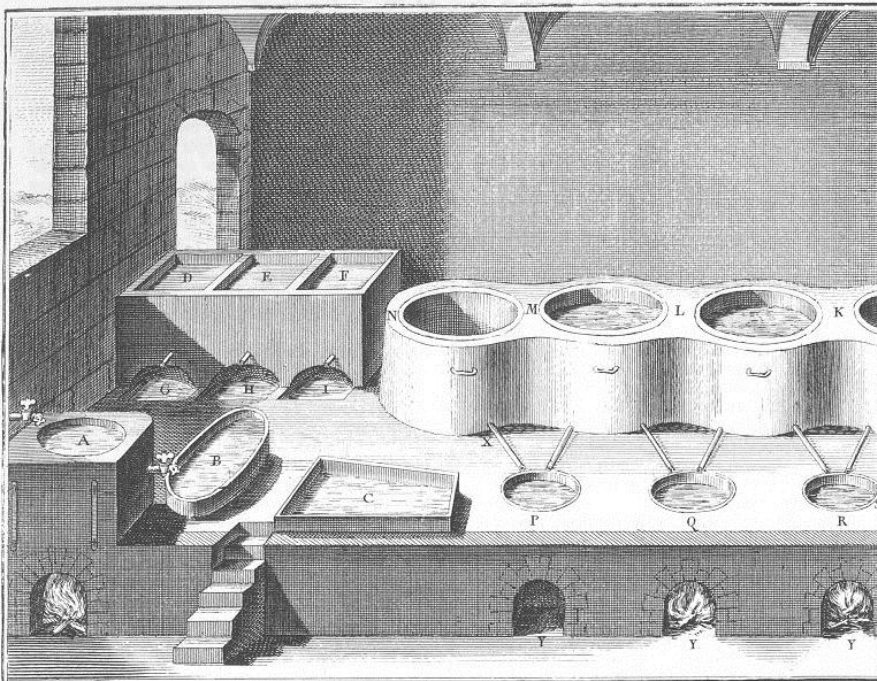
---

<sup>201</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 7.12.1791 (UC.33.6).

<sup>202</sup> Vanacker - Moerman, Gent, dd. 22.7.1783 (IC.343.8.25) vroeg Bethune om een partij cassottes over te nemen die verkeerdelijk werden geleverd, omdat zij die in Gent niet verkocht kregen gezien men ze er niet gebruikte.

om er identiek uit te zien <sup>203</sup>. De loogkuipen waren gelukkig wel tamelijk groot (figuur 49) en omdat toiles, voorgesorteerd naar fijnte, netjes opgeplooid in het bad werden gelegd, konden er tientallen tegelijk worden geloofd. Bij gewone toiles kreeg men zo makkelijk 60 à 70 stukken in één bad; bij coupons van 30 ellen fijne toile bestemd voor melkbleek, liep dat zelfs op tot 400 stukken (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I,61 en 66).

**Figuur 49** "Blanchissage des toiles" : bleekatelier met verschillende soorten loogkuipen



Bron : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1763 : vol. 19. Plaat 19:6:1.

### 13.4.3 Het onderscheid tussen menagebleek en melkbleek

Menagebleek stond ook bekend als "halve bleek" of "waterbleek", omdat men zich beperkte tot bleken met aslogen <sup>204</sup>. Om het bleekproces af te ronden, werd aanvankelijk aan de laatste loogbaden soms wat gebluste kalk toegevoegd. Dat was niet alleen het geval in het Kortrijkse, maar in heel Vlaanderen, Ath, diverse regio's in Frankrijk en zelfs Senlis werd dit procédé zeker bij moeilijk te bleken gemeen linnen toegepast

<sup>203</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 20.12.1790 (UC.33.6).

<sup>204</sup> Leonard Lodewijk De Bo - een priester die zich verdiepte in taalonderzoek in de 19e eeuw en een West-Vlaams woordenboek uitbracht - zorgde op dit vlak voor nodeloze verwarring, door "halfbleek" als verschillend van "waterbleek" te beschrijven (DE BO, 1870-73. Zie ook BASTIN, 1961 : 149-150), terwijl beide termen gewoon synoniemen zijn voor menagebleek, cfr. Vanoutryve A., Brugge, dd. 19.2.1789 (I.C. 343.4.25) - Honorez J., Lille, dd. 21.4.1787 (I.C.343.11.30).

(ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 64). Dat goedje bleekte prima, maar vrat wél het linnen op, zodat het gebruik ervan al vroeg door de overheid werd verboden (BASTIN, 1961: 152)<sup>205</sup>.

Allicht werd dit verbod weleens door ongeduldige blekers met de voeten getreden, maar het gebruik van kalk was géén absolute noodzaak bij menagebleek, zoals Sabbe op basis van enkele 16e en 17e eeuwse documenten meende te moeten concluderen (SABBE, 1975 : I, 381). Het ziet er zelfs naar uit dat, althans in de tweede helft van de 18e eeuw, het toevoegen van kalk in gereputeerde bleekcentra zoals Gent en Kortrijk compleet achterwege werd gelaten. Bethune voerde het niet-gebruik van kalk in de Kortrijkse bleek namelijk aan als argument in zijn verdediging, wanneer hij werd geconfronteerd met méér geapprecieerd menagelinnen uit Ath, door hun vermeende mooiere, goedkopere bleek toe te schrijven aan het in zijn ogen bedenkelijk gebruik van kalk. Waarop de klant repliceerde dat ook Ath dat niet meer deed sinds ze blekers hadden aangetrokken uit Gent en Kortrijk<sup>206</sup>.

Kortrijk was overigens dermate bedreven in menagebleek dat Bethune zonder schroom kon stellen dat hij geen enkele stad kende waar menagewit perfecter was<sup>207</sup>. Het stond in het linnenwereldje bekend als "Kortrijks wit" ("*Blanc de Courtrai*") en was voldoende mooi zodat het linnen zelfs géén melkbad meer nodig had<sup>208</sup>. Een pluspunt in veel gevallen bij klassiek huishoudlinnen, omdat de kwaliteit van de toile beter bewaard bleef dan bij de veel agressievere melkbleek<sup>209</sup>.

Menagebleek is bij onze lokale onderzoekers echter slecht gekend. Het "Lokerse wit" ("*Blanc de Locre*"), bijvoorbeeld - een in het laatste kwart van de 18e eeuw erg geapprecieerde en bij Bethune veel gevraagde alternatieve menagebleek, op basis van blauwe potassen en witte iepenassen<sup>210</sup> - wordt zelfs nergens vernoemd. Bethune, op zoek naar bijkomende blekers, had de methode ontdekt, toen zijn inkoper in Aalst ze hem had aangeraden in plaats van de Aalsterse, die volgens hem te snel vergeelde<sup>211</sup>. De methode moet wél iets agressiever zijn geweest dan de Kortrijkse, want Bethune liet aan een klant weten dat de stoffen een harde korrel moesten hebben om ze te kunnen bleken in

---

<sup>205</sup> Bastin geeft een ordonnantie op van Albrecht en Isabella dd. 1619 (BASTIN, 1961 : 152).

<sup>206</sup> Delisle F., Lille, dd. 13.10.1766 (I.C. 341.8.14).

<sup>207</sup> Jean Oliva, Torino, dd. 28.12.1771 (UC.33.4).

<sup>208</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 23.10.1759 (UC.33.3).

<sup>209</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 21.1.1790 (UC.33.6).

<sup>210</sup> Blancquaert P.A. L'ainé, Lokeren, dd. 16.2.1788 - 8.5.1789 (UC.33.6) - Lammens P.C., Gent, dd. 4.8.1789 (UC.33.6) en 5.8.1789 (I.C.343.8.9) - Wupperman E., Schwelm, dd. 27.10.1788 (I.C.343.21.1). De laatste twee twijfelden wel aan de kwaliteit van de in Lokeren gebruikte blauwe assen, die volgens hen soms werden ingevoerd uit Trier of Koblenz.

<sup>211</sup> J.A. De Wolf fils, Aalst, dd. 1.3.1780 (I.C.343.1.6).

Lokeren of in Lille <sup>212</sup>. In ieder geval viel de methode dermate in de smaak, dat Bethune steeds vaker in Lokeren liet bleken en mettertijd het bleeksysteem zelfs liet toepassen in zijn eigen blekerijen <sup>213</sup>. En aan nieuwe klanten liet hij voortaan weten dat hij zijn eigen methode had om zijn toiles in een "speciaal wit" te bleken, dat minder ingreep op de kwaliteit <sup>214</sup>.

Melkbleek is iets beter gedocumenteerd. Linnen melken betekende dat de toiles, na de gewone waterbleek met assen zoals beschreven, verder werden afgebleekt in zuurbaden van karnemelk. Tussen twee melkbaden in werden de stoffen gewassen met zachte zeep om het linnen verder te zuiveren. Zodoende verkreeg men, naarmate het aantal melkbaden werd opgedreven, steeds helderder witte toiles. Maar in Gent werd slechts onderscheid gemaakt tussen één of twee melkbaden, respectievelijk "halfwit" ("*demi-blanc de Gand*") en "Gents wit" ("*blanc de Gand*" of "*façon de Gand*") <sup>215</sup>. De cyclus zuren met melk, uitspoelen en inzepen werd ook in Frankrijk door de band slechts één keer herhaald (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 68-69). Het Gentse "halfwit" - niet te verwarren met "halve bleek" - kwam overeen met de Haarlemse "kruisjesbleek" (GREUP-ROLDANUS, 1936 : 46), waar men ook nog een "driekwartbleek" kende ten overstaan van "volle bleek" (VAN HOYTEMA, 1930 : 126). Een gelijkaardige indeling vinden we ook terug bij Bethune, die "gewone", "halfwitte" of "half-melk"-bleek ("*demi-blanc*") tegenover "gewassen" of "volbleekt" ("*toiles blanches*") stelde. Normaliter kreeg een Kortrijkse toile in het eerste geval dus evengoed één melkbad ("*un lait*") en in het laatste geval een "dubbel melkbad" ("*deux laits*") met daartussenin een wasbeurt in een zeepsopje <sup>216</sup>.

Maar twee baden volstonden niet altijd om optimaal te volbleken : het finale resultaat hing immers in grote mate af van de kwaliteit van de toile. Het was sowieso altijd slechts het fijnste lijnwaad dat met melk werd afgebleekt, want een toile moest een zekere fijntegraad hebben om melkbleek "*qui énerve toujours plus que celui ménage*" te kunnen verdragen <sup>217</sup>. In Gent, waar vooral gewoon linnen werd verkocht en dus ook gebleekt, kregen enkel superfijne brabantse een derde melkbad (EVERAERT, 1973 : 243). Maar in de centra gespecialiseerd in fijn linnen, zoals Kortrijk en Ieper (DUBOIS, 1900 : 80), gebeurde dit uiteraard couranter. Zij streefden immers voor hun fijnste kwaliteiten naar het benaderen van "Hollands wit" en omdat Hollandse toiles vaak werden gemaakt van

---

<sup>212</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 17.2.1791 (UC.33.6).

<sup>213</sup> Zo besloot hij in juni 1799 het normale Kortrijkse bleekproces af te bouwen en vroeg hij zijn Brugse leverancier van assen 50 vaten terug te nemen mits een schadeloosstelling : Van Outryve, Brugge, dd. 20.6 en 9.7.1799 (UC.33.9). Kort daarop liet hij aan een Franse klant weten dat hij een blekerij "*à la façon de Lokeren*" had opgericht : Delarue Oncle, Niort, dd. 5.9.1799 (UC.33.9).

<sup>214</sup> Jacquet Frères, Gandia, dd. 11.1.1793 (U.C.33.7).

<sup>215</sup> Lesage & co, Bourges, dd. 28.2.1793 (I.C. 344.3.32) - Roche Frères, Lyon, dd. 2.4.1790 (UC.33.6).

<sup>216</sup> Brunet & co, Montpellier, dd. 19.4.1759 (UC.33.3) en de facturen in C.31.1.1, C.31.4.3 & C.31.4.4.

<sup>217</sup> Claverie & Casau, Valencia, dd. 10.4.1799 (UC.33.9).

reeds gedeeltelijk gebleekt garen (VAN HOYTEMA, 1930 : 126) was dit géén sinecure. Een efficiëntere voorafgaandelijke waterbleek speelde een niet te onderschatten rol, maar herhaalde melkbaden waren nodig om de zaak volledig te klaren.

Melkbleek in Gent kreeg in het beste geval twee à drie melkbaden, meldde Bethune aan een klant, terwijl dat in Kortrijk kon oplopen tot vijf à zes <sup>218</sup>. Zodoende konden er perfecte Kortrijkse versies van het Hollandse luxelinnen de deur uitgaan als "half-Hollands" ("*demi-Hollande*"), "Hollands wit" ("*Toile de Hollande*" of "*Façon de Harlem*") en "Fries linnen" ("*Toile de Frise*"). Ik meen echter te mogen begrijpen - op basis van een brief in het bestand waarin Bethune meedeelde een bestelling voor melklinnen met drie melkbaden in handen van De Beer, één van de beste blekers van Menen te zullen geven - dat die vorm van doorgedreven melkbleken in Kortrijk toch niet zo alledaags was en Bethune het alvast niet in zijn eigen blekerijen liet uitvoeren. Hij stelde zelfs dat hij niet gewoon was te laten bleken met twee melkbaden zoals in Gent, maar het meestal bij "gewone melkbleek" hield <sup>219</sup>, dus halfwit met één melkbad.

Het gros van de Kortrijkse blekers, althans in de jaren zeventig van de 18e eeuw, waren namelijk menageblekers, die simpelweg niet konden melkbleken omdat ze niet eens beschikten over speciale melkbakken <sup>220</sup>. Het perfecte "Kortrijkse" melkbleken, al dan niet met vijf of zes baden waar Bethune zo mee pochte, was blijkbaar veeleer het resultaat van een joint venture avant-la-lettre met het nabijgelegen bleekcentrum Menen, dat zich ten gronde in melkbleken had gespecialiseerd. We zien dan ook dat Bethune, in de laatste twee decennia van de eeuw, steeds nauwer begon samen te werken met Becquaert & Vandermeersch, een blekersfirma in Menen. Waar hij linnen voor hen liet menagebleken in Kortrijk - weze het als dusdanig of in voorbereiding op melkbleken - verzorgden zij het melkbleken voor hem <sup>221</sup>.

Aan deze vruchtbare collaboratie kwam slechts een einde door de gevolgen van de Franse Revolutie. Bij de heropstart van de firma, was de weduwe Bethune intussen gehuwd met F. Van Ruymbeke. Hij liet al het linnen - inclusief grote hoeveelheden voor zijn schoonouders Delebecq-Badar in Lille en voor schoonbroer VandenPeereboom in Ieper - bleken in eigen blekerijen : menage in Kortrijk en het melkbleek in zijn voormalig bedrijf in Menen, dat hij bij zijn huwelijk in handen van zijn broer had achtergelaten <sup>222</sup>.

---

<sup>218</sup> Lecuyer P&F, Puech & co, Lyon, dd. 18.5.1787 (UC.33.6).

<sup>219</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 21.1 en 2.4.1790 (U.C. 33.6).

<sup>220</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 6.11.1770 (UC.33.4) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 5.4.1772 (UC.33.4).

<sup>221</sup> Becquaert & Vandermeersch, Menen, I.C. 343.14.35 en I.C. 344.9.39.

<sup>222</sup> Delebecq-Badar, Lille (UC.33.9) en VandenPeereboom, Ieper (UC.33.8 en UC.33.9).

Een en ander zorgde indertijd alvast voor een oeverloze discussie over wáár nu precies het best werd gebleekt. De meningen stonden toen diametraal tegenover elkaar en uiteraard bestaat hier tot op vandaag géén eensluidend antwoord op. Het typisch Kortrijks fijner en helderder wit was immers niet zomaar opschepperij van de Kortrijkse magistraat, want werd vrij algemeen als dusdanig erkend. Alleen vonden objectieve beoordeelaars dat dit mooiste wit minder duurzaam was dan de Gentse bleek. Die laatste was misschien wel minder vlelend voor het oog, vonden de Gentse blekers zelf, maar het linnen won aan helderheid bij iedere wasbeurt, terwijl het Kortrijkse eerder vergeelde. Daarom, dachten zij, werd te Kortrijk gebleekt lijnwaad weleens in Gent volbleekt (SABBE, 1975 : II, 49-50). Maar dáár ging Bethune niet mee akkoord : voor hem telde het wit dat bij hém de deur uitging en dat zag er naar zijn mening gewoonlijk witter uit dan het Brugse <sup>223</sup> of het Gentse. Hij kende buiten Haarlem géén enkele plaats waar er beter werd gebleekt dan in Kortrijk, snoefde hij, want Gent en andere steden lieten hun toiles massaal in Kortrijk bleken <sup>224</sup>. Hij legde dé reden voor de mooiere en verfijndere bleek bij de kwaliteit van de toiles : Kortrijk was nu eenmaal hét centrum voor de fijnere klassen van te bleken toiles <sup>225</sup>.

Een klant uit Lyon nam de proef op de som en liet een partij 6/4 voor zijn rekening in Gent bleken met twee melkbaden. Bij ontvangst vond hij de toiles inderdaad niet mooier wit dan die uit Kortrijk en de prijs van de Gentse blekerij bovendien erg duur. Hij had ze moeten laten bijbleken in Lyon om ze verkocht te krijgen <sup>226</sup>. In die regio kochten ze naar het einde van de eeuw toe veel goedkope 6/4, die vaak slecht bleekten. Maar daar hadden zij een trucje op gevonden. Ze kochten in Kortrijk menages uit de laatste bleek, want die waren altijd wat goedkoper, en lieten ze dan in de eerstvolgende lente- of zomerbleek herbleken in Lyon, Senlis of Beauvais met één of twee melkbaden. Op die manier waren ze perfect en viel er bovendien goed op te verdienen <sup>227</sup>.

De anekdote illustreert dat een eventuele bleeksuperioriteit van het ene boven het andere centrum niet objectief te meten valt. Om te beginnen dient er onderscheid te worden gemaakt tussen menagebleek en melkbleek, wat bij de beoordelingen van de tijdgenoten niet altijd even duidelijk was. Bovendien maakte - los van dit onderscheid - het soort linnen een groot verschil, gezien voor het bleken van een bepaalde soort toile de ene aanpak efficiënter kon zijn dan de andere. Naargelang welke ogen het beoordelen, kan "mooi wit" aardig verschillen van "mooier wit" en wat er vandaag witter uit ziet

---

<sup>223</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 11.7.1788 (UC.33.6) - Salvan Frères, Beziers, dd. 29.3.1788 (UC.33.6) - De Bels, Brugge, dd. 24.2.1767 (UC.33.4).

<sup>224</sup> Oliva, Torino, dd. 28.4.1774 (UC.33.4 bis).

<sup>225</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 28.11.1787 (UC.33.6).

<sup>226</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 11.8.1790 (I.C.344.9.18).

<sup>227</sup> Les Cousins Chalandon & Clerc, Lyon, dd. 19.10.1786 (UC.33.6).

moet soms na verloop van tijd of na een wasbeurt veel van die meerwitwaarde inboeten. Het talent van de bleker droeg, zoals hierboven uitgelegd, eveneens bij tot de kwaliteit van gebleekt lijnwaad en last but not least speelde het klimaat vaak een nagenoeg alles-bepalende rol. Laat ons dus liever concluderen dat "het mooiste wit" een kwestie was van smaak én, afhankelijk van het soort linnen, de competentie van de bleker gekoppeld aan de hoeveelheid zonlicht.

#### 13.4.4 De praktische regeling van het bleken

Het hele bleekproces duurde voor Gents courant linnen zes à zeven weken (BASTIN, 1961 : 155). Volgens Chomel kon het werkje in Vlaanderen nochtans in sommige gevallen reeds worden afgerond in zeven à acht dagen (CHOMEL, 1767 : III, 579). Het zal inmiddels duidelijk zijn dat een en ander afhing van welke soort wit men wilde bekomen, van de kwaliteit van de toile én van een factor van extreem belang : namelijk het weer. Regen zorgde immers niet alleen voor een minder wit bleekresultaat : het hele proces werd er door vertraagd. En dát zorgde geregeld voor problemen bij Bethune, die veel klanten had die toiles bestelden in functie van de "*Foire de Beaucaire*". Deze begon officieel op 21 juli (CONTESTIN, 1990 : 62), maar de meeste handelaars waren reeds een dikke week daarvoor ter plekke om als eersten via voorakkoorden hun goederen te slijten <sup>228</sup>. Gekoppeld aan een transporttijd van ongeveer een maand <sup>229</sup>, kon een vertraagde eerste bleek die pas in de loop of eind juni, laat staan begin juli binnenkwam, dus tot serieuze spanningen leiden.

Op macro-vlak was één en ander door de overheid geregeld, want zij waakte over de kwaliteit van de bleek. Zodoende werden er termijnen afgebakend waarbinnen mocht worden gebleekt. In Gent liep die bleektijd van Pasen tot oktober (BASTIN, 1961 : 153). In Brugge van 1 maart tot 20 september. In Kortrijk golden sinds 24 maart 1741 de eerste april en de eerste marktdag van september als limieten voor toiles en 15 september voor servetten (SABBE, 1975 : II, 44-45 en 47). Maar uit de correspondentie blijkt dat daar, afhankelijk van het weer, tamelijk soepel werd mee omgesprongen. Grosso modo viel de "eerste bleek" bij Bethune in april-mei, de "tweede" in juni-juli en de "laatste" in augustus-september, maar die konden gemakkelijk een maand vertraging oplopen. Bethune

---

<sup>228</sup> Expéditeur Muiron Etienne fils & Coquelle - Lille, dd. 31.5.1797 eiste tijdige verzending voor Beaucaire, omdat "de toiles altijd verkocht worden vóór de opening van de foire" (I.C.344.8.11).

<sup>229</sup> Garrouste Roucher & co - Montpellier, vroegen dd. 14.4.1798 hun bestelling voor een foire van 8 juni ten laatste te versturen op 1 mei, om op 28 dagen in Lyon te zijn (I.C.344.10.22) en expéditeur Muiron E. fils & Coquelle - Lille, dd. 24.7.1797 sprak van een verzendingstijd voor balen vanuit Lille via Lyon naar Marseille van 40 dagen (I.C.344.8.11). Bethune zelf liet eveneens reeds op 3.5.1780 aan Dorda Grassot - La Bisbal weten dat voermannen 40 dagen rekenden voor het transport vanuit Lille naar Marseille (UC.33.5).

gewaagde al eens van een overstroming waardoor de eerste bleek met veertien dagen vertraging begonnen was <sup>230</sup>. Toiles die moesten worden gebleekt bij slecht weer waren ook altijd minder goed wit, zodat er vaak een paar baden meer nodig waren <sup>231</sup>. Deed men dat niet, dan regende het gegarandeerd klachten. Om diezelfde reden waren traditioneel de toiles van de tweede volle-zomerbleek, en dus helaas ná Beaucaire, de witste

<sup>232</sup>.

Meestal kwam bij Bethune de eerste bleek volledig binnen in de loop van de maand juni, maar bij regen in mei werd dat al snel eind juni-begin juli. Daar kwam bij dat de blekers gewoonlijk overstelpt waren van werk in de eerste bleek, zodat Bethune geregeld toiles leverde in juli die reeds waren besteld in maart <sup>233</sup> en zelfs nog vroeger. Moest de eerste bleek schuiven, dan schoof de rest uiteraard mee, waardoor er bijwijlen nog gebleekt werd tot eind oktober <sup>234</sup>. Eén keer gaf hij toe dat hij nog toiles aankocht eind september voor de laatste bleek <sup>235</sup>. Dat is meteen ook de reden waarom de toiles voor de laatste bleek altijd van prima kwaliteit dienden te zijn, want die "leden" sowieso meer dan tijdens de zomerbleek <sup>236</sup>. En dan nog kreeg men ze vaak minder goed wit, want bij slecht weer in het najaar was de bleek nog wat rekken zelden een optie <sup>237</sup>.

Bethune kocht zijn toiles liefst op voorhand aan, tussen eind oktober en 15 maart : de datum waarop hij ze in bleek gaf <sup>238</sup>. Met een reeks kopers die ieder jaar min of meer dezelfde toiles bestelden, vaak in functie van de "*Foire de Beaucaire*", liep hij daarbij niet zo'n groot risico. Voor de rest kocht hij wat zich aandienende en hem interessant leek. En naarmate de verkoop vorderde kocht hij bij wat hij dreigde te mankeren, althans als de prijs waaraan ze op de markt kwamen niet te buitensporig opliep. Bethune hield geen ecru's op stock maar liet, met uitzondering van wat ongebleekt besteld was, alles bleken <sup>239</sup>. Het was immers altijd handig een voorraad achter de hand te houden, om tijdens het hoogseizoen de vele belangrijke klanten die persoonlijk kwamen inkopen sneller te kunnen bedienen. De keuze tussen menagebleek en melkbleek was bovendien gewoonlijk toch een evidentie : afhankelijk van de kwaliteit was het ene of het andere méér aangewezen. Dat is ook de reden waarom hij aanvankelijk slechts op specifieke aanvraag

---

<sup>230</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 27.4.1757 (UC.33.3) - Faure - Triol & co, Montpellier, dd. 28.7.1757 (UC.33.3).

<sup>231</sup> J.Bte De Bels, Brugge, meldde dd. 6.5.1775 dat hij aan de bleker had gevraagd de bestelde toiles "2 looghten méér te geven" (IC.342.3.12).

<sup>232</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 26.9.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>233</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 20.10.1773 (UC. 33.4.bis).

<sup>234</sup> Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 14.10.1767 (UC.33.4).

<sup>235</sup> Clairain des Lauriers, Paris, dd 27.1.1784 (UC.33.5).

<sup>236</sup> De Wolf J.A. fils, Aalst, dd. 16.9.1789 (UC.33.6).

<sup>237</sup> Bertaud, Versailles, dd. 31.10.1786 (UC.33.6) en Bezard P&F, Montpellier, dd. 7.11.1786 (UC.33.6).

<sup>238</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 15.4.1772 (UC.33.4).

<sup>239</sup> Salvan G., Beziers, dd. 5.5.1756 (UC.33.3).



6/4 melk liet bleken, omdat dit voor dat soort toiles helemaal niet gebruikelijk want nauwelijks geschikt was. Zelfs wanneer die vraag een decennium later al opliep tot een aantal balen <sup>240</sup>. Hoe dan ook verkocht Bethune, zo blijkt uit het overzicht van de linnenverkoop in bijlage 2.3.16, voor 90 % gebleekt linnen.

### 13.4.5 De kostprijs van het bleken

Blijft dan nog één item over : wat kostte dat bleken eigenlijk ? Bethune leverde in de jaren 1740 en 1750 nog geregeld linnen op commissie. Pas daarna schakelde hij stilaan volledig over op forfaitaire verkoop. Daardoor zijn we op het vlak van bleeklonen tamelijk goed ingelicht, omdat in het commissie-systeem alle extra kosten apart werden aangerekend. Een volledig overzicht ervan staat opgelijst bij de data omtrent de linnenverkoop in bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. De samenvatting van de bleekprijzen per jaar in bijlage 2.3.18. Die bleekkosten kunnen we vergelijken met deze die in de literatuur over het bleken van linnen in Brugge en Gent te vinden zijn. Alle prijzen die we aldus kennen hebben we opgenomen in een vergelijkend schema in tabel 38.

**Tabel 38**      Bleekkosten in Florijnen Brabants courant per stuk van gemiddeld 70 Vlaamse el, periode 1737-1799

Regio	Periode	Breedte	Bleek	Minimum	Maximum
Brugge	18e E	2/3 - 3/4	Halfbleek	2.2	2.14
Brugge	18e E	6/4 - 7/4	Halfbleek	2.8	3
Gent	Eind 17e E		Halfbleek	2.2	3.6
Kortrijk	18e E	2/3 - 3/4	Halfbleek	1.15 - 2.12.6	3.10
Kortrijk	18e E	6/4	Halfbleek	3.10	
Kortrijk	18e E	2/3 - 3/4	1 melkbad	4.5	5.10
Gent	Eind 17e E		Volmelk	5.14	6
Haarlem	Eind 17e E		Volmelk		6.5
Kortrijk	18e E	2/3 - 3/4	Volmelk	5.5	7
Kortrijk	18e E	6/4 t/m 8/4	Volmelk	6	8.10

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1737-1799 : cfr. Bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. SABBE, 1975 : II, 47-48 - BASTIN, 1961 : 162.

<sup>240</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 4.6.1761 (UC.33.3) en dd. 3.4.1770 (UC.33.4).

Via Sabbe weten we dat in Brugge de bleeklonen werden bepaald aan de hand van de breedte van de stukken én hun lengte. Sinds 1745 kostte het bleken van een stuk  $6/4$  er 8 s.gr. (= 2.8 Fl) voor een lengte van 50 à 70 el, en 10 s.gr. (= 3 Fl) voor lengten van meer dan 70 el. Een stuk  $7/4$  kostte 9 s. gr (= 2.14 Fl), een  $5/4$  of een stuk servet 7 s.gr (= 2.2 Fl). In 1762 werden de prijzen van de  $5/4$  en  $6/4$ 's opgetrokken met één s. gr. (= 6 st) en in 1778 gebeurde dat nog eens (SABBE, 1975 : II, 47-48). Bovendien was de maximumlengte er voor die prijs tegen het einde van het Ancien Regime vastgelegd op 63 ellen : elke el daarboven werd door de blekers aangerekend als meerkost <sup>241</sup>. Bastin voegde daar met betrekking tot Gent het onderscheid tussen volle en halve bleek aan toe : een stuk van 60-65 el kostte er eind 17e eeuw tussen de 7 en de 11 s.gr. (= 3.6 Fl) voor halve en 19 à 20 s.gr. (= 5.14 à 6 Fl) voor volle bleek. In Haarlem rekende men toen 20.10 s.gr. (= 6.5 Fl) voor een stuk tot 70 el (BASTIN, 1961 : 162).

Uit de facturen in het bestand Bethune blijkt dat voor melklinnen  $2/3$  en  $3/4$ , los van de lengte, tussen de 4.5 Fl en 5.10 Fl per stuk werd betaald voor één melkbad en tussen 5.5 Fl en 7 Fl voor twee melkbaden in de periode 1738-1767. Een stuk  $6/4$  kostte in diezelfde jaren voor de betere melkbleek 6 tot 8.10 Fl, een  $7/4$  melk 7 Fl in 1740-41 en een  $8/4$  melk 8 Fl in 1741. Menagebleek werd echter betaald met een prijs per el, wellicht omdat in de goedkopere soorten, die voor dat soort bleek werden bestemd, de lengte van de stukken kon oplopen tot ver boven doorsnee. Voor menagelinnen  $2/3$  en  $3/4$  vonden we prijzen van  $1/2$  stuiver tot 1 stuiver per el (1738-1770), en voor menage  $6/4$  één stuiver per el (1747-1763). De meest gehanteerde prijs voor  $2/3$  en  $3/4$ 's was echter 3 oordjes, dus  $3/4$  stuiver per el. Enkele excessieve prijzen die daarbuiten vielen, laat ik buiten beschouwing omdat ze éénmalig waren en dus wellicht op een speciale behandeling betrekking hadden. Soms werd een prijs aangerekend per 100 el, maar ook dat was minder courant in het bestand. Misschien ging het in die gevallen om toiles die buiten het normale Kortrijkse circuit waren gebleekt.

Kortrijk blijkt dus voor menagebleek door de band wat duurder te zijn geweest dan de andere steden. Vandaar dat Bethune de toiles die hij aankocht in Gent op basis van bestellingen "aan de juiste prijs" regelmatig in Gent liet bleken <sup>242</sup> en later ook die van Aalst of Wetteren graag naar Lokeren stuurde. Daarom ook moest hij zich geregeld verdedigen bij klagende klanten. Dat deed hij dan door te stellen dat de bleek in Kortrijk weliswaar een halve stuiver méér kostte per el dan bijvoorbeeld in Brugge, maar dat ze daar met een goedkopere methode werkten waardoor hun toiles minder wit waren <sup>243</sup>. Het "Kortrijkse Wit" had z'n reputatie toch ergens aan te danken vond hij, en dat mocht

---

<sup>241</sup> VanOutryve A., Brugge, dd. 25.11.1788 (IC.343.4.25).

<sup>242</sup> Zie de correspondentie met J.B. De Baets, Gent (UC.33.3).

<sup>243</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 11.7.1788 (UC.33.6) - Salvan Frères, Beziers, dd. 29.3.1788 (UC.33.6).

iets kosten. Bij zijn eigen aankopen trok hij bijvoorbeeld nooit witte toiles in uit Gent <sup>244</sup>. Een goede uitvlucht was ook de kostprijs van de diverse bleekassen, want wanneer die duur waren eisten de blekers opslag, zeker voor de lage bleekprijzen <sup>245</sup>. Erg logisch kwam die uitleg allicht niet over, want als de assen opsloegen - zoals gestaag het geval was in de tweede helft van de 18e eeuw - dan deden ze dat ook in de andere bleekcentra.

Voor de volle melkbleek liepen de prijzen iets meer in dezelfde richting, maar ook hierin was Kortrijk veelal duurder. Een aanwijzing hiervoor vond ik in een reactie van Bethune op een bestelling op basis van een staaltje. Dat had twee à drie melkbaden gehad, volgens hem, en hij twijfelde aan de juistheid van de opgegeven prijzen. Als die prijzen klopten, dan kon hij die niet evenaren <sup>246</sup>. De grotere breedten kostten eveneens méér, maar dat zal elders niet anders zijn geweest. Wat de goedkopere gewone melkbleek betreft, met slechts één melkbad, hebben we geen cijfers gevonden ter vergelijking.

Wanneer we tenslotte nog de kostprijs van het bleken afzetten tegenover de verkoopprijs van een el linnen (cfr. bijlage 2.3.24), dan vinden we afhankelijk van de kwaliteit van de stof een percentage bleekkost oplopend van 3,51 tot 10 % voor een stuk menagelinnen en van 5 tot 14,29 % voor een stuk melklinnen.

De rekening van de blekers maken is echter bij gebrek aan gegevens quasi ondoenbaar. Met 100 pond "assen" konden 120 stukken 3/4 worden gebleekt, wisten tijdgenoten te vertellen (DIDEROT, 1751-72 : 2276), maar het is onduidelijk dewelke. Bovendien zijn de prijzen van al die soorten assen weinig transparant. De diverse potassen werden door de invoerders aan blekers geleverd tegen een prijs per kwintaal van 100 pond, afhankelijk van de kwaliteit. De Amerikaanse en de blauwe Poolse schommelden van 20 tot 25.10 Fl per kwintaal. Brackpotassen waren doorgaans iets goedkoper, namelijk van 17.10 tot 19 Fl. De witte potassen uit de Baltische regio daarentegen waren een stuk duurder, want liepen op van 26 tot 35 Fl. De facturen voor die assen konden flink aandikken, want de Amerikaanse potassen werden verkocht in vaten van maximaal 400 pond maar die uit Gdansk kwamen toe in onwaarschijnlijk zware tonnen van soms wel 2400 à 2600 pond <sup>247</sup>. Bethune kreeg er bijvoorbeeld één gefactureerd van 1770 pond gecalcineerde uit Elbing aan 29 Fl per centenaar, die werd geleverd per gewone voerman <sup>248</sup>.

---

<sup>244</sup> Courageot F., Paris, dd. 13.10.1769 (UC.33.4).

<sup>245</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 31.3.1762 (UC.33.3) - Petit A., Montpellier, dd. 7.10.1761 (UC.33.3) - Verstraeten, Lokeren, dd. 14.7.80 (J.F.) (IC. 343.13.15) en dd. 14.4.1785 (Emiel) (I.C. 343.13.14).

<sup>246</sup> Doumeng P&F - Montpellier, dd. 11.3.1774 (UC.33.4 bis).

<sup>247</sup> De zwaarste vaten vermeld in het handelsbestand waren er van potassen : 2484 pond Brabants gewicht = 2683 pond Kortrijks gewicht : dd. 28.8.1798 in Lammens Frères, Gent (UC.33.9) - 2414 pond in Rollier & Boye Fils, Gent, dd. 13.12.1799 (UC.33.10). De vaten die VanOutryve leverde wogen doorgaans iets minder dan 2000 pond, vb. 1843 pond van Kortrijk = 1706 pond van Brugge, dd. 15.5.1797 (UC.33.8) - Van der Bruggen - Rosseel

Ook de weedassen uit die regio werden verscheept in reusachtige tonnen. Zo liet August VanOutryve weten dat hij een schip verwachtte met 21 tonnen van elk 1400 à 1500 pond blauwe weedassen aan boord <sup>249</sup>. Maar niet iedereen verkocht deze assen in dergelijke hoeveelheden. Een Lokerse koopman leverde zijn weedassen - ongespecificeerd dewelke - alvast in kleinere vaten van 150-160 pond aan 7 Fl per 100 pond <sup>250</sup>. De meeste weedassen werden echter verkocht aan een prijs per vat en zo'n vat moest dan 28 tot 60 Fl kosten, naargelang het gewicht en de soort. Alleen werd zo goed als nergens bijvermeld hoevéél pond er gemiddeld in zo'n vat zat. Op één geval na, waarbij witte weedassen werden gefactureerd aan 60 Fl voor een vat van 1100 pond <sup>251</sup>. Dat zou dus neerkomen op 5.8 Fl per centenaar.

Wat cassottes betreft weten we zo mogelijk nog minder. De vaten die Bethune doorgaans aankocht tegen 41 à 45 Fl, bevatten immers een onbekend aantal ponden. Er was wel een incident dat misschien een indicatie kan geven. Een bevriende handelaar in Gent had namelijk verkeerdelijk cassottes binnengekregen in plaats van andere weedassen die hij had besteld, en rekende op Bethune om die voor hem te plaatsen bij blekers waar hij mee werkte. Het ging om een lot van 33 vaten. Die vaten waren samen goed voor ongeveer 13.200 pond, dus een gemiddelde van 400 pond per vat. En daar vroeg hij een kleine overnameprijs voor van 35 Fl per vat, zijnde 8.15 Fl per 100 pond. Bethune nam ze enkele maanden later inderdaad over, maar aan 28 Fl per vat, dus 7 Fl per centenaar. Mochten cassottes door de band in vaten van eenzelfde hoeveelheid zijn verkocht, dan zou dat betekenen dat de soort die hij introk normaliter zo'n 10.5 à 11.5 Fl kostten per 100 pond <sup>252</sup>.

---

Vve, Gent, stelde dd. 20.5.1786 blauwe potassen "couronne" slechts te verkopen per volledige vaten die 2000 à 2600 pond wogen (IC.343.8.24).

<sup>248</sup> Verspeyen G., Gent, dd. 11.9.1790 (IC.344.6.51) - Van Outryve A., Brugge, dd. 27.3.1797 (IC.344.4.1).

<sup>249</sup> Van Outryve A., Brugge, dd. 24.4.1797 (IC.344.4.1). De gemiddelde tonnenmaat van schepen in Brugge evolueerde van nauwelijks 14 ton in 1701 naar ± 100 ton in 1783 (TIMMERMAN, 2000 : 114-115).

<sup>250</sup> Verstraeten J.F., Lokeren, factureerde vaten van 152 en 160 pond netto dd. 12.7.1790 en 24.7.1790 (I.C. 344.8.42).

<sup>251</sup> Vanoutryve A., Brugge, dd. 1.2.1792 (IC.344.4.1).

<sup>252</sup> Van Acker Moerman, Gent, dd. 22.7 en 22.9.1783 + leveringen tussen 22.9 en 1.12.1783 (I.C. 343.8.25).

## 13.5 De nabehandeling tot verkoopklaar product

Nadat de stukken waren verkocht en al dan niet gebleekt, kregen ze eventueel een "*finishing touch*" en moesten ze worden klaargemaakt voor de feitelijke verhandeling en mogelijks verzending.

### 13.5.1 De appretage

Slechts "*un moyen de dissimuler l'infériorité du tissu*", vond indertijd J. Kindt, want het gaf een toile "*plus de coup d'oeuil*" (KINDT, 1852 : 83). En daarin had hij uiteraard gelijk : het appreteren van een toile was eigenlijk nergens voor nodig, maar men deed het "*pour faire ressortir le blanc des marchandises*" (PAJOT, 1799 : 117) of omdat ze er, wanneer gekalanderd, "sterker uitzagen" <sup>253</sup>. Puur voor de perceptie dus, want iedereen wist toch wel dat geappreterde toiles hun natuurlijke kwaliteit terugkregen van zodra men ze in water stak voor een eerste wasbeurt <sup>254</sup>. In feite waren alle toiles nog het beste af zonder al dat opkalefateren (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 70). Daarom kregen de toiles bij Bethune normaliter helemaal géén appret, in geen enkele vorm <sup>255</sup>. Maar zoals hij altijd wel over een ijzeren stock beschikte die reeds was gebleekt om de urgente noden van zijn klanten op te vangen, liet hij er meestal ook een aantal reeds vooraf lichtjes appreteren. Anderzijds blijkt uit het handelsbestand Bethune dat het toch vooral gebeurde op vraag van de koper, die zich hierbij zelf liet leiden door de wensen van zijn eigen cliënteel. En die voorkeuren konden nogal eens verschillen, niet alleen per regio, maar ook volgens de soort toile, en zelfs naargelang de tijdsgeest.

De ene appretage was de andere niet. Om te beginnen konden alle toiles, zowel gebleekte als ongebleekte, op de één of andere manier worden opgesmukt. Sommige kwaliteiten, vooral de grove en goedkope, konden wat versteviging gebruiken; anderen zagen er fraaier uit met wat extra glans (CHOMEL, 1767 : III, 579). In wezen ging het om stijven en mangelen of kalanderen.

Stijven deed men door de band slechts bij gebleekt linnen, via een extra spoelbeurt na het bleken. Wenste de klant ook een blauw schijntje, dan werd stijven met blauwen gecombineerd in één spoelbad (SAVARY, 1748 : I, 977). "*On les empâte pour en couvrir les imperfections*", stelde Roland de la Platière. De hoeveelheid stijfsel was volgens hem recht

---

<sup>253</sup> Sadde P&F, Montpellier, dd. 23.4.1774 (UC.33.4.bis).

<sup>254</sup> Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 4.3.1788 (UC.33.6).

<sup>255</sup> Roche Mottet & co, Lyon, dd. 14.8.1798 (UC.33.9).

evenredig met het niveau van belabberde kwaliteit (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : I, 70). Maar veeleer koos men ervoor omdat toiles bij het wassen en bleken tot een kwart van hun gewicht en dus veel volume verloren (KINDT, 1852 : 81) en stijven aan de toile "*une plus ou moins grande apparence de fermeté*" kon teruggeven. Het "min of meer" stond dan voor een lichte of een fermere versteviging. De dosis stijfsel verschilde ook naargelang het type toile én de wensen van de opdrachtgever. Want in sommige streken hield de klant van een kloeke stof, in andere verkoos men eerder een soepele. Het stijfsel bestond uit gewoon plantaardig zetmeel - bij toiles veelal van tarwe, bij linons vaak van rijst - waaraan eventueel vislijm of Arabische gom kon worden toegevoegd (PAJOT, 1799 : 126).

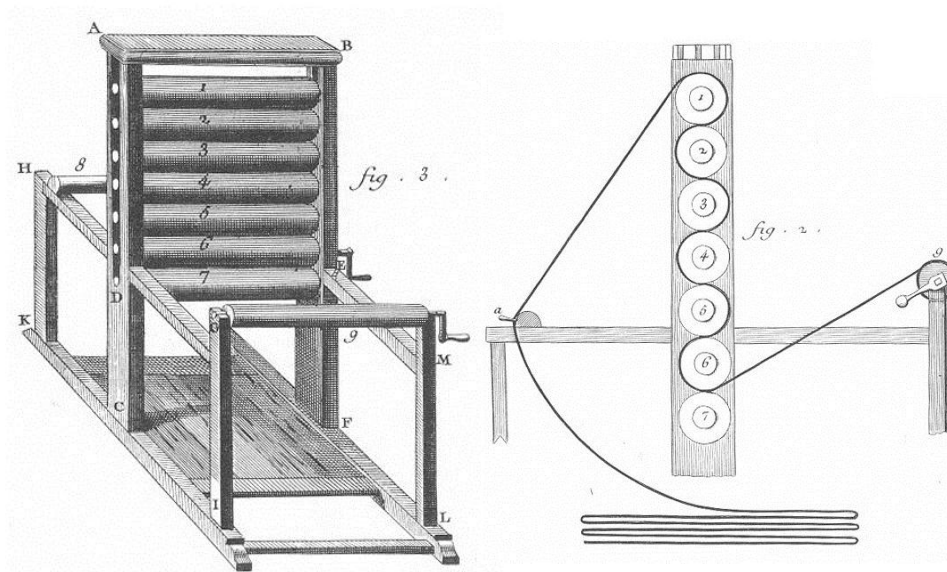
Kalanderen kon ook worden toegepast bij ongebleekt linnen en op een zachte of een agressieve manier. Met de zachte manier werd de korrel van de toile, die bij de verschillende behandelingen was verstoord, opnieuw geëgaliseerd en de stof versoepeld. Men gebruikte hiervoor een gewone mangelmachine ("*rouloir*") (figuur 50), die bestond uit een reeks van een zevental houten cilinders, samen te bedienen door middel van een hendel. De toile werd, meestal droog, doorheen die reeks rollen gevoerd en kwam er op het einde, netjes opgewikkeld op een loskoppelbare cilinder, gladgestreken weer uit. Men kon de stof er ook nat doorheen sturen : dat verhoogde de efficiëntie, maar was omslachtiger gezien dit procédé "*une tôle remplie de braise sous les toiles pour les sécher*" vereiste.

Het échte kalanderen daarentegen, gebeurde met een warme kalanderwals. Dit hield in dat tussen de mangelrollen een koperen cilinder werd geplaatst, opgewarmd "*par le moyen de boulets ou barreaux de fer rougis d'avance*". Net vooraleer de toile daarlangs passeerde werd ze lichtjes besprenkeld met water (PAJOT, 1799 : 128-130), zodat ze werd "opgestoomd" volgens het principe van onze stoomstrijkijzers. Bij het systeem van warm kalanderen liep men, in tegenstelling tot mangelen, altijd het risico de korrel plat te drukken, stelde Bethune, die het zeker voor fijn melklinnen een té zware appret vond, want "*en les faisant tordre elles perdent toujours la souplesse et le mérite de leur blanc*" <sup>256</sup>. In de meeste gevallen gingen de toiles van Bethune dan ook slechts door de "mangel" vooraleer te worden geplooid.

---

<sup>256</sup> Sadde P&F, Montpellier, dd. 23.4.1774 (UC.33.4.bis) - Jacquet Frères, Gandia, dd. 14.3.1798 en 24.8.1799 (UC.33.9).

**Figuur 50** Mangelmachine, 18e eeuw



Bron : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1763, vol. 19 : plaat 19.6.2.

Appretage in de vorm van stijven werd zelden uitdrukkelijk gevraagd. Op slechts één enkele factuur vond ik een aparte kostprijs voor een "appret" van twaalf stukken terug, onduidelijk dewelke, à rato van tien stuivers per stuk <sup>257</sup>. Wat deze peperdure appret precies inhield weet ik niet bij gebrek aan meer commentaar. Feit is wel dat linnen dat een stijfselbad had gekregen, noodzakelijkerwijs langs de warme wals moest passeren (PAJOT, 1799 : 126). Dit kan alvast een deel van de kostprijs verklaren. Het kalanderen daarentegen, werd wél expliciet aangevraagd en ook apart op de facturen vermeld : helaas zonder te specificeren om welke soort kalander - koud of warm - het feitelijk ging, zodat ook hier het uitvissen van de juiste prijs bemoeilijkt werd. De systematiek in de facturatie liet echter toe enkele constanten op te merken en daaruit tarieven te deduceren.

Vooreerst bleek dat alle toiles, inclusief rollez en tafellinnen, ongeacht hun breedte en gebleekt of niet, konden worden gekalanderd. Opvallend hierbij is dat de vraag, die aanvankelijk vooral bij tafellinnen en slechts sporadisch bij rollez voorkwam, om stukken lijnwaad op die manier af te werken, doorheen de late jaren tachtig, begin negentig bij de Franse klanten van Bethune lijkt toe te nemen, alsof het om een nieuwe mode ging. Maar wellicht hebben we hier veeleer te maken met de opkomst van een vroeg staaltje marketing. Bethune raadde immers het kalanderen aan, zeker bij duur melkinnen maar

<sup>257</sup> Turquet, Senlis, dd. 28.8.1779 (C.31.4.8).

ook bij het betere menagelinnen en soms zelfs ecru, omdat die toiles er dan "mooier" uitzagen <sup>258</sup>. Het gaf hem bovendien de kans om een assortiment toiles, nadat hij ze had uitgekozen voor een bestelling, "meer op elkaar gelijkend te maken" <sup>259</sup>. Grote afnemers daarentegen, zoals Bézard in Montpellier en Dorda-Grassot in Barcelona, die veel kochten voor de Spaanse markt, probeerden reeds in de jaren 1770 het kalanderen jaar na jaar met een paar balen uit, maar vroegen het daarna niet meer, wellicht omdat het bij hún klanten niet genoeg aansloeg en dus ook de meerprijs ervan kon missen.

**Tabel 39**      Inschatting mangel- en warme walskosten, in stuivers Brabants courant per stuk, periode 1747 - 1799

Soort linnen	Prijs in stuivers	Inschatting mangel- of walssysteem
Toile - rollez - servetten	2.6	Mangelen ?
Toile - rollez - servetten	3	Meerprijs mangelen ?
Toile - rollez - servetten	3 à 3.6	Warm walsen ?
Toile - rollez - servetten	4	Meerprijs warm walsen ?
Nappe 8/4	5	Warm walsen ?
Nappe 12/4	7.6	Warm walsen ?
Nappe 16/4	10 à 10.6	Warm walsen ?

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1747-1799, cfr. bijlagen 2.3.2 t/m 2.3.7.

Mangelen en kalanderen gebeurde volgens tijdgenoten in een "plooiërij" (DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : 2.277). De normale prijs voor het mangelen van een gewoon stuk toile, rollez of servetten was 2.6 stuivers. Ruw, menage- of melkgebleekt maakte niet uit. Op een stuk van gemiddeld 60 à 90 ellen woog dit niet zwaar door. Maar regelmatig werd voor datzelfde soort linnen 3 of 3.6 stuivers gevraagd, en uitzonderlijk zelfs 4 stuivers. Gezien een klant liet weten de ontvangen stukken wat "plat van draad" te hebben gevonden, Bethune repliceerde dat de gegeven kalandrage de korrel inderdaad verplatte, maar dat de stukken er anders minder sterk zouden hebben uitgezien <sup>260</sup>, en

<sup>258</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 16.12.1777 (UC.33.4.bis).

<sup>259</sup> Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 4.3.1788 (UC.33.6).

<sup>260</sup> Sadde P&F, Montpellier, dd. 23.4.1774 (UC 33.4.bis).



de prijs op factuur in dit geval 3.6 stuivers bedroeg, denk ik dat 3.6 stuivers de courante prijs moet zijn geweest voor warm walsen. Ook al omdat het in ons bestand, met uitzondering van melkrollez en in tegenstelling tot de kalandrage à 3 stuivers, slechts op menages en ecru's werd toegepast. Bij rollez was stevig kalanderen immers juist aangewezen, vermits die dingen veelal werden besteld om te laten bedrukken : iets waarvoor een platte korrel verkiesbaar was.

Het lijkt daarom bij de tussenprijs van 3 stuivers en die van 4 stuivers om een meerprijs van een halve stuiver te gaan bij het gebruikelijk 2.6 of 3.6 stuivers-tarief voor respectievelijk mangelen en kalanderen. Nat mangelen zal duurder zijn geweest, vermits het extra werk vergde om de stof volledig te laten drogen. Dit kan de tussenprijs van 3 stuivers verklaren. We hebben een overzicht van dit giswerk opgelijst in tabel 39. Maar misschien speelde ook de tijdsfactor een rol, omdat het strijkend effect groter was naarmate men de gemangelde of gekalanderde stof langer op de eindrol gespannen liet (PAJOT, 1799 : 129). Voor een stuk nappe vroeg men naargelang de breedte op twee, drie of vier ellen, onveranderlijk respectievelijk 5, 7.6 of 10 à 10.6 stuivers. Een afwijkende prijs kwam slechts voor wanneer het een onvolledig stuk of een coupon betrof.

### 13.5.2 Het meten en plooien van de stukken

Eens de stukken waren opgemaakt, zoals de handelaar het dus veelal op basis van de bestellingen van zijn klanten wou, konden ze worden klaargemaakt voor levering of verzending. Dat impliceerde dat de verkochte toiles moesten worden gevouwen ("*pliage*"), desgewenst vooraf nog worden nagemeten volgens een buitenlandse ellenmaat ("*aunage*") en tenslotte worden verpakt in balen of kisten ("*emballage*"). J. Bastin beschreef, op basis van handelsbrieven van de 17e eeuwse Gentse handelaar P.J. Jacopssen, het hele proces van plooien, touwen en inpakken accuraat maar onvolledig (BASTIN, 1961 : 155-156). De facturen bij Bethune, gekoppeld aan de correspondentie, laten toe om één en ander te verduidelijken en aan te vullen.

Zo werden niet álle stukken die de deur uitgingen gemeten of gevouwen. Bethune leverde of verzond massa's toiles in de staat waarin hij ze ontving van de bleker of aankocht op de markt. Al het linnen werd immers in ruwe staat "in de halle" op tafels van vier ellen <sup>261</sup> gemeten vooraleer het naar de markt vertrok. Die officieel gemeten ellen waren de ellen die Bethune aanrekende aan zijn klanten. Werden die stukken daarna echter nog gebleekt, dan kon de lengte van de stukken afwijken van de op de factuur

---

<sup>261</sup> Courageot F., Paris, dd. 23.12.1761 (UC.33.3).

aangerekende ellen en dat zorgde wel eens voor controverses. Meestal leverde een gebleekte toile namelijk een tamelijk interessante ellenbonus op voor de klant, omdat de stukken tijdens het bleekproces op de bleekweide werden opgespannen en dus wat uitgerokken. Maar de grootteorde van de ellenbonus schommelde naargelang de sterkte van de toile, volgens het principe : hoe lichter de stof, hoe groter de bonus. Bovendien werden de menages 2/3 en 3/4 quasi altijd op de bleekweide gedroogd en dus opgespannen, terwijl bijvoorbeeld de 4/4 (Frans) en de beste 3/4's soms op het gras te bleek werden gelegd, omdat die manier van werken de kwaliteit beter beschermde. Alleen leverde dat minder ellen op, en zelfs eerder verlies dan winst, althans bij kwaliteitstoiles. Enkel de lichtere gaven in dat geval wat winst <sup>262</sup>.

Die bonus-affaire was dus een heikele zaak, waar de klanten kop noch staart aan kregen, met voortdurend klachten tot gevolg. Nochtans verkocht Bethune zowel zijn ecru's als de witte toiles zoals gemeten in de halle en profiteerde dus zelf niet van desgevallende bonussen bij de gebleekte. Maar dit had op zich niets te maken met het al of niet name-ten van de toiles vóór verzending. Het hermeten gebeurde slechts wanneer de klant wou weten hoeveel ellen het stuk precies bevatte in de ellenmaat waarin hij het zélf zou verkopen, bijvoorbeeld de Parijse el, omdat dit hem toestond zijn verkoopprijs voor zijn lokale klanten makkelijker te bepalen.

Zodra die stukken moesten worden nagemeten, dienden ze uiteraard opnieuw te worden geplooid. Elke blekerij bezat noodgedwongen een afdeling plooiërij (PAJOT, 1799 : 130), waar dat hermeten kon gebeuren, maar ook ongebleekte stoffen moesten soms nog worden herplooid. Vouwen gebeurde volgens Bastin dan ook vaak door erkende, gespecialiseerde inpakkers, die zich bekommerden om alle noodzakelijke handelingen bij de voorbereiding van linnen op daadwerkelijk transport (BASTIN, 1961 : 155).

Het lijkt mij inderdaad logisch dat men, in tijden van overwegend commissionarissen die in opdracht kochten en zelf geen magazijnen met personeel hadden, pakkers kon vinden in kringen van professionele expediteurs. Volgens Michielsens werd *"het wegen en meten der koopwaren in de 18e eeuw door zelfstandige personen verricht"*. Ook voor de verpakking werden *"de diensten van de gekorporeerde ambachtslieden"* gebruikt en *"was het vaak zelfs verboden eigen volk ermede te gelasten"*. Pas na de ontbinding van de ambachtsgilden zouden die werkjes *"die tenslotte niet veel kapitaal, plaats en kennis vragen"* meer en meer door de handelaars zelf worden opgeknapt (MICHIELSEN, 1938 : 199-200, 204). Maar of

---

<sup>262</sup> Bonafous Julien & co, Montpellier, dd. 17.8.1774 (UC.33.4.bis) - Fournier, Moings, dd. 13.5.1780 (UC.33.5) - Colin De Braine, Amiens, dd. 27.10.1787 en 31.10.1789 (UC.33.6) - Lecuyer P&F, Puech & co, Lyon, dd. 18.5.1787 (UC.33.6). Wanneer vanaf het einde van de eeuw de toiles stilaan chemisch zouden worden gebleekt, krompen de toiles dermate dat er van enige bonus géén sprake meer zou zijn en de toiles integendeel systematisch zouden moeten worden gekalanderd om ze opnieuw op lengte te krijgen (PAJOT, 1799 : 128).

er ook in Kortrijk "*zelfstandige packers*" waren, zoals Domenicus De Somere in het 17e eeuwse Gent (BASTIN, 1961 : 155), kan ik niet bevestigen.

Een verloren opmerking van een Rijselse klant, die suggereerde voor een gewenste afwijkende plooijwijze desnoods beroep te doen op plooiers in Gent <sup>263</sup>, lijkt erop te wijzen dat er in Gent specialisten terzake ter beschikking waren die in Kortrijk mankeerden. Elders zien we echter dat Bethune een bestelling 7/4's in Gent laat bleken en "opdoen op de Franse manier", maar eraan toevoegt dat hij ze zelf wel in Kortrijk zal laten meten en vouwen <sup>264</sup>. Bedoelde hij "door zelfstandige pakkers" of "door eigen personeel" ? Bethune liet zijn balen immers opmaken door "betrouwbaar personeel dat reeds jaren bij hem in dienst was". Zo kon hij samen met zijn "commis" nagaan of het correcte aantal én de juiste stukken de deur uitgingen <sup>265</sup>. Bovendien werkten zijn eigen inpakkers in zijn magazijn, waar hun doen en laten in het oog werd gehouden door het magazijnpersoneel <sup>266</sup>. Die balen werden dan opgehaald en geladen door professionele voerlui in vrachtkarren vanuit zijn magazijn <sup>267</sup>.

Nu trad Bethune natuurlijk, zoals enkele andere grote textielgrossisten in het Kortrijkse, tegelijk zélf op als expediteur, wat het ter beschikking hebben van eigen inpakkers aanmerkelijk maakt. Maar in het bestand Bethune wordt dus niet uitdrukkelijk bevestigd of datzelfde "betrouwbaar personeel" de stukken ook mat en hervouwde, laat staan of zij daarvoor speciale toestellen gebruikten. Een passage in een brief van de broers De Ronquier geeft evenmin uitsluitsel en zaait zelfs nog méér verwarring. Zij hadden koorden en planken besteld bij Bethune, en toen de levering daarvan vertraging opliep, terwijl hun inpakkers er met hoogdringendheid op wachtten omdat zij een schip in lading hadden dat klaar stond om te vertrekken, aanvaardden zij een voorstel van Bethune. Ze stuurden namelijk hun commis en drie andere personen om te beginnen meten, snijden en plooiën, waarna ze hun inpakkers zouden sturen om die goederen in het huis van Bethune te verpakken <sup>268</sup>. Feit is dat hij voor "meten en plooiën", gedurende de hele periode die wij bestudeerden - met name 1737 tot en met 1799 - per stuk 3 stuivers aanrekende, los van de soort, breedte of lengte.

In ieder geval spaarden veel klanten zich liever die kost uit en lieten de stukken leveren zoals ze bij Bethune binnenkwamen : ongebleekt geplooid door de hallemeters of gebleekt geplooid door de blekers op de standaardmanier die in het Kortrijkse gebruikelijk

---

<sup>263</sup> Delisle F., Lille, dd. 10.1.1765 (I.C. 341.8.14).

<sup>264</sup> De Baets J.Bte, Gent, dd. 5.5.1759 (UC.33.3).

<sup>265</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 16.2.1791 (UC.33.6).

<sup>266</sup> Nautré, Bordeaux, dd. 19.9.1775 (UC.33.5).

<sup>267</sup> Aget, Dunkerque, dd. 11.2.1791 (UC.33.6).

<sup>268</sup> De Ronquier Frères, Lille, IC.341.8.5 dd. 30.5 en 1.6.1761.

was. Plooien was immers automatisch in de verkoopprijs van onbehandeld, gebleekt én gekalanderd linnen inbegrepen. Het zou best kunnen dat zij de stukken dan op de plaats van bestemming lieten hermeten en vouwen zoals zij dat zelf wilden, want het plooien van linnen kon op verschillende manieren gebeuren. Iedere regio koos in principe voor een eigen methode, vaak gekoppeld aan een specifieke soort toile. Daarom werd Bethune geregeld geconfronteerd met klanten die niet alleen vroegen de toiles te meten met hun eigen el, maar ze bovendien tegen een meerprijs te vouwen "*façon de...*", variërend van Holland, over Laval <sup>269</sup>, Beauvais, Lille en Rouen tot Gent of zelfs Menen. Veel toiles uit het Vlaamse aanbod konden namelijk als alternatieven dienen voor specifiek (en veelal duurder) lijnwaad uit andere, bekende linnenregio's, maar moesten er dan ook wel tot in de presentatie ervan een beetje op gelijken. Eén en ander kwam daarom in eerste instantie steeds neer op het maken van enkele of-of keuzes : 1./ in de lengte geplooid of gedosseerd, 2./ plat of rond te versturen, 3./ per volledig stuk of versneden in coupons, 4./ per aparte stukken of in volumes, 5./ verpakt in papier of niet, en 6./ mét of zonder gekleurde koordjes.

#### 13.5.2.1 In de lengte of gedosseerd

Een eerste onderscheid was dat tussen "in de lengte geplooid" ("*plié en long*") en "gedosseerd" of "gerugd" ("*dossé*"). Gedosseerd betekende dat het stuk linnen over de hele lengte op de weefbreedte werd dubbelgeplooid, met de zelfkanten op elkaar, vooraleer het verder werd opgevouwen. Bij "in de lengte geplooid" werd het stuk gevouwen met behoud van de volledige weefbreedte <sup>270</sup>. Zodoende had het zelfkanten aan de beide zijden, in tegenstelling tot een gevouwen gedosseerd stuk, dat aan de ene kant een vouw vertoonde, terwijl aan de andere kant de zelfkanten op elkaar gestapeld lagen. Door de band werd het dosseren vooral toegepast bij de bredere toiles en liet men de smallere liever leveren op hun volle breedte. Maar uitzonderingen hierop waren legio : vooral bij bestellingen van fijn melkgebleekt kwaliteitslinnen, zeker in coupons, verkoos men vaak het gedubbelde vouwen. M.i. ging het hierbij in eerste instantie slechts om een kwestie van standingvollere perceptie.

Dat dosseren vergde méér moeite en werk, zodat er dus extra moest worden voor betaald <sup>271</sup>. Het kon wél aanzienlijk worden vergemakkelijkt door het gebruik van een eenvoudig hulpmiddel. Men hing een weversboom, zijnde een gladgepolierde houten cilinder, op aan de zoldering met twee koorden. De pakker moest slechts het begin van een stuk samenvouwen en over die rol leiden, waarna de rest van de stof zo goed als auto-

---

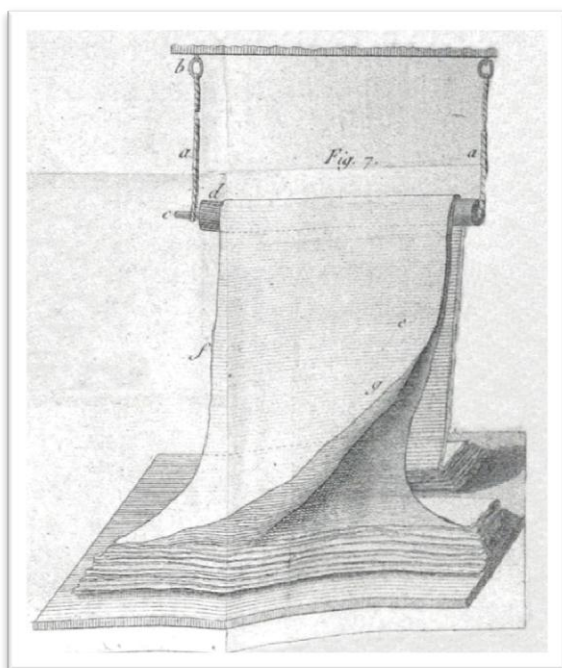
<sup>269</sup> Laval was het belangrijkste linnencentrum van Frankrijk (SOBOUL, 1966 : 22).

<sup>270</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 20.10 en 10.11.1756 (IC.340.9.27).

<sup>271</sup> Despuech & Peras, Montpellier, dd. 20.8.1774 (UC.33.4 bis).

matisch die handeling volgde. Hij hoefde nog enkel een beetje bij te sturen, terwijl het stuk zichzelf zigzaggend én bovendien snel aan de andere kant van de rol opstapelde. De Franse "*inspecteur des Manufactures*" Pajot-des-Charmes toont, in een technisch boek over bleken op het einde van de 18e eeuw, hoe dit tuig werkte (figuur 51).

**Figuur 51** Machine om toiles de dosseren, 18e eeuw



Bron : PAJOT, 1799 : plaat II, figuur 7.

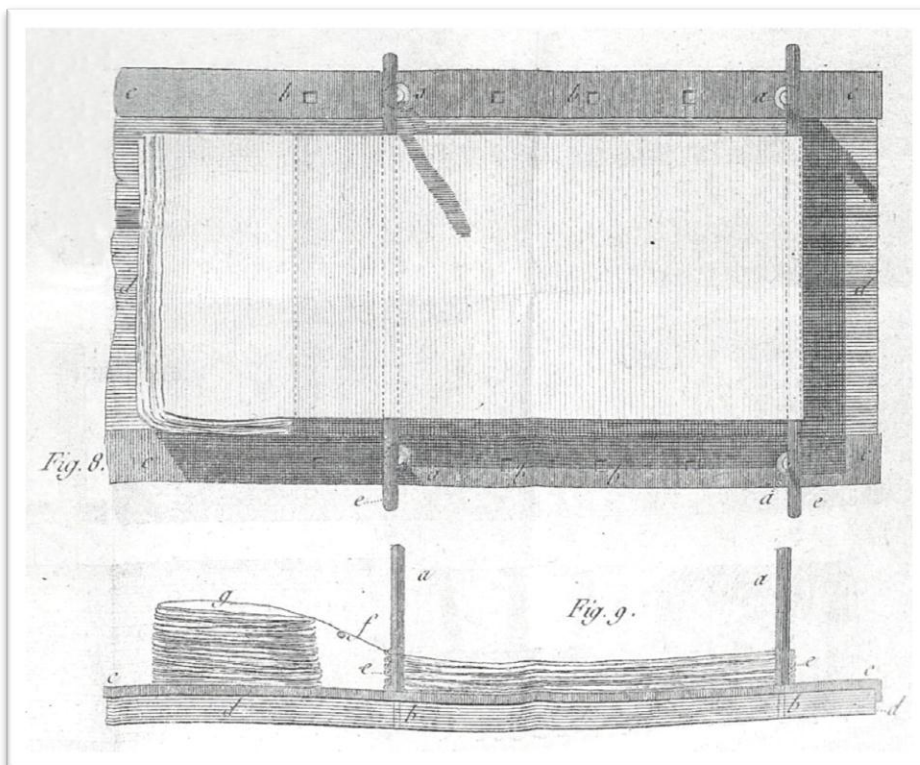
Het feitelijk opvouwen tot een hanteerbaar stuk stof, gebeurde nagenoeg overal op dezelfde manier, omdat die methode "*est fort expéditive, et en même temps la marchandise est pliée très proprement*" (PAJOT, 1799 : 135). Aanvankelijk gebeurde dat op een tafel. De handeling bestond erin het stuk stof op z'n breedte, al dan niet gedubbeld, uit te leggen en wat bij te rekken om valse plooien en kreukels weg te werken. Daarna werd een eerste vouw gelegd door de stof terug te plooien op een bepaalde lengte en ze dan met hammers plat te kloppen : het zogenaamde "touwen" (BASTIN, 1961 : 155). Men kon de plooilengte kiezen : meestal was dat hetzij één el, hetzij een lengte gelijk aan de volle of gedosseerde breedte van het stuk. Dat laatste vond men immers vaak aangewezen omdat men zo een vierkant maakte<sup>272</sup> : ideaal om te versturen op z'n Hollands (zie verder). Na die eerste plooï leidde men de stof terug in de andere richting, om daar opnieuw een

<sup>272</sup> Petiniaud Jeune & fils, Limoges, dd. 7.9.1787 (I.C. 343.12.22).

vouw te leggen, en zo verder in één- en terugkerende bewegingen, tot het stuk volledig was opgeplooid.

Ook om deze handeling te vergemakkelijken, kon men gebruik maken van een systeem, gekend als "*plier à la baguette*". Hierbij werd een verstelbaar meetsysteem op de beide langste zijden van de plooietafel vastgeschroefd, bestaande uit twee ijzeren latten met gaten waarin paaltjes konden worden geplaatst op de vier hoeken van de gewenste plooilengte. Die paaltjes moesten op zich voldoende lang zijn om de hoogte van het volledig gestapelde stuk op te vangen. Wanneer men dan de stof begon te plooiën, werd ze over een eerste stok gegooid, die over de tafel heen lag en rustte tegen de paaltjes, en weer teruggebracht naar het beginpunt aan de andere zijde, waar een tweede stok de nieuwe plooï opving. Bij dit heen en weer plooiën werd de stof vanzelf van ongewenste kreuken ontdaan doordat bij het heen en weer trekken van de stof de stokken tegen de paaltjes werden aangedrukt. Dit verlichtte het touwen aanzienlijk. Na enkele plooiën werden de stokken - hooguit vier à vijf langs iedere kant - gerecupereerd voor verder gebruik naarmate het plooiwerk vorderde. Tekeningen in Pajot tonen hoe het systeem werkte (PAJOT, 1799 : 135-136) (figuur 52).

**Figuur 52** "*Plier à la baguette*", 18e eeuw



Bron : PAJOT, 1799 : plaat II, fig. 8 & 9.

### 13.5.2.2 Plat of opgerold

Een tweede onderscheid betrof de manier waarop de geplooid stukken verder werden behandeld in functie van het verzenden. Er bestonden immers ook hier weer twee systemen : plat of opgerold. Onder platgeplooid ("*plié à plat*" of "*en plat*") verstond men bovendien, naargelang de regio, twee werkwijzen : een simpele en een meer complexe. Het klassieke platplooien was de manier die men in Holland bij voorkeur gebruikte om het mooiste melkgebleekte Hollandse en/of Friese linnen te versturen. Want plat plooien had de naam een toile lichter te doen lijken en dus de kwaliteit van luxelinnen nog extra te accentueren <sup>273</sup>. Hiervoor werd het linnen eerst gedosseerd en dan zigzaggend op eenzelfde lengte als de breedte opgevouwen. Gezien dat linnen vaak naar Spanje vertrok om van daaruit verder te reizen naar de koloniën, was een kloeke verpakking méér dan aangewezen. Daarom perste men de gevouwen stukken flink plat, bond elk pakje nog samen met touwtjes en stapelde de stukken als dusdanig netjes boven en desgevallend ook naast elkaar in kisten <sup>274</sup>.

In de lengte geplooid stukken evenals bredere toiles, konden op diezelfde klassieke manier platgeplooid worden verstuurd. Maar brede pakken linnen waren allesbehalve praktisch om te manipuleren. Daarom werden die stukken vaak ná het gewone vouwen nog verder opgeplooid in vier gelijke stukken op de inmiddels bekomen nieuwe langste richting. Men noemde dit plooien in boekvorm ("*pliage en livre*"). Zowel Pajot, Bastin als een aantal klanten in het Bethune-bestand <sup>275</sup> beschrijven dat procédé in detail, en ook in hedendaagse linnenfabrieken <sup>276</sup> worden sommige stukken nog steeds op dezelfde manier toegevouwen. Het kwam er in feite op neer dat men van zowel enkel als gedosseerd gevouwen toiles de beide zijanten van het pak op een kwart van de totale breedte naar binnen sloeg, zodat de buitenkanten mekaar in het midden raakten. Dat aldus bekomen dubbel zo dikke pak sloeg men dan nogmaals dicht, met een plooï op de helft van de oorspronkelijke breedte. De kwartplooïen die boven elkaar kwamen te liggen werden op een tweetal punten vastgezet met behulp van een fijn koordje. Het pak zelf werd verder bij elkaar gehouden door enkele koordjes in de andere richting rond het stuk linnen te binden. Daarna werden deze "geboekte" stukken, boven en naast elkaar gestapeld verzonden naar hun bestemming.

---

<sup>273</sup> Bonafous, Julien & Desmuech, Montpellier, dd. 13.8.1768 (UC.33.4).

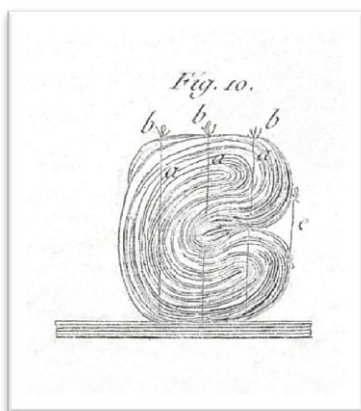
<sup>274</sup> Zie buiten Savary ook Van Schoor Pierre, Brussel, dd. 19.10.1783 (I.C. 343.5.4).

<sup>275</sup> PAJOT, 1799 : 136-137, 253-254 - BASTIN, 1961 : 156 - Delisle F., Lille, dd. 12.1.1765 (I.C. 341.8.14) - Farel & Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 28.8.1765 (I.C. 341.11.35) - Brousse P&F, Toulouse, dd. 1.8.1770 (I.C. 342.15.24).

<sup>276</sup> vb. Libeco in Meulebeke, waar ik het met eigen ogen kon zien.

De meest courante praktijk in Gent en Kortrijk, was echter de stukken opgerold ("*plié en rond*") te versturen (SAVARY, 1748 : III, 414-416). Bethune stelde dat men die methode verkoos, omdat ze zo beter het schudden en schokken tijdens het transport verteerden<sup>277</sup>. Want Vlaamse toiles, zelfs de platgeplooiden, werden zelden en slechts op specifieke aanvraag in kisten verstuurd. Verpakken in kisten was immers uitermate duur en feitelijk slechts aangewezen voor luxegoederen (BRULEZ, 1959 : 427). Daarom werden Vlaamse toiles meestal in een stuk goedkoper linnen gewikkeld en verzonden "in ballen". Om rond te plooiden, werden de overigens klassiek gevouwen stukken lijnwaad, al dan niet gedubbeld, in de na het plooiden bekomen langste richting opgerold. De aldus bekomen rol werd in vorm gehouden met behulp van fijne koordjes die in de tegenovergestelde richting van de rolrichting rond het pak werden geknoopt. Bij de zware toiles werd het pak ook nog eens in de rolrichting zelf gedicht met een door de toile heen gegaan koordje (PAJOT, 1799 : 136-137, 253-254) (figuur 53) Naargelang de vouwbreedte waarop het stuk was geplooid, verkreeg men korte of langere rollen. Vandaar dat een Spaanse klant begin jaren negentig enkele partijen Vlaamse cretonnes 6/4 bestelde, in de lengte én rond geplooid zoals uitgelegd, maar dat omschreef als geplooid "*en baton à la façon de Lille*"<sup>278</sup>.

**Figuur 53** Stuk linnen "*plié en rond*", 18e eeuw



Bron : PAJOT, 1799 : plaat II, fig 10.

### 13.5.2.3 Volledig of in stukken

Een derde keuze die moest worden gemaakt was deze tussen levering per volledig stuk, dan wel versneden in coupons. Let wel : levering in coupons betekende niet hetzelfde als

<sup>277</sup> Fourgassié J. Frères, Castres, dd. 23.1.1772 (UC.33.4).

<sup>278</sup> Roch - Fourrat P&F, San Felipe, dd. 12.4.1792 en 21.1.1796 (I.C. 344.15.27).



verkoop per coupon, want Bethune verkocht als grossist slechts complete stukken <sup>279</sup>. Maar omdat veel detaillisten kleinere stukken handiger vonden voor hun verkoop, versneed hij vaak toiles, doch enkel op bestelling. In de meeste gevallen betrof zo'n coupon-bestelling een halvering van het fijnere melkinnen. Daarvan werd dan gevraagd ze te plooien, ofwel op hun volle breedte ("*en long*") en daarna in boekvorm zoals men gewoon was te doen bij batist en ook in Rouen, ofwel gedosseerd in "waaivorm" (= de klassieke platte plooimethode), zoals gebruikelijk in Holland en in Laval. Halve stukken "*façon de Laval*" stonden in het linnenwereldje bekend als "*toiles royales*" <sup>280</sup>. Sommigen noemden ze ook "*toiles à la reine*" <sup>281</sup>.

Omdat het meeste melkinnen bij Bethune Franse 3/4's waren met een gemiddelde lengte van 38 Franse ellen, werden ze versneden in een coupon van 18 el + een coupon van de rest. Een coupon van 18 el was net voldoende voor het maken van zes hemden. Het restant van de grotere coupon kon dan dienen voor zakdoeken. Een stuk melkinnen op Franse 2/3 breedte was langer, meestal zo'n 50 Franse ellen. Daarom versneed Bethune het door de band in een coupon van 24 ellen + de rest. Hoewel dit perfect uitkwam voor acht hemden, verkozen bijvoorbeeld Parijse klanten ze te laten versnijden in drie stukken : twee van 18 ellen en ééntje van de rest. Eén van 36 ellen + de rest was soms ook goed, zo lang men er maar per coupon een half dozijn of een dozijn hemden uit kreeg. Blijkbaar stonden hún afnemers daarop <sup>282</sup>.

#### 13.5.2.4 Per stuk of per volume

Nog een afweging die diende te worden gemaakt, was of men alle bestelde stukken apart verpakt wou. Dat was in de meeste gevallen zo en dan werd er niks gespecificeerd. Bestelde men balen dan werd normaliter een assortiment aan prijzen geleverd. Maar sommige klanten vroegen "volumes" : een uitzonderlijke manier van toiles verkopen, die in Spanje in de smaak viel. Daarbij werden twee toiles (of twee halve stukken) samen in één pakket verpakt in papier, waarbij het ene stuk steeds 1/4 stuiver per el duurder was dan het andere, zodat ieder volume een assortimentje op zich vormde. De verkoop

---

<sup>279</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 3.1.1761 (UC.33.3) - Hurtault - Lasnier, Paris, dd. 4.12.1782 (UC.33.5). Dat blijkt ook uit de facturen. Verkocht hij al eens een half stuk aan een klant die in Kortrijk kwam inkopen, dan verkocht hij volgens de volgende factuur in zijn boeken tegelijk de andere helft aan een collega van die klant die hem op zijn reis vergezelde.

<sup>280</sup> Delisle F., Lille, dd. 7.11.1764 en 12.1.1765 (I.C. 341.8.14) - Brousse P&F, Toulouse, dd. 1.8.1770 (I.C. 342.15.24) - Babois M., Le Havre/Rouen, dd. 14.12.1788 (I.C. 343.10.27) - Nodet, Marseille, dd. 26.3.1784 en 19.7.1788 (I.C. 343.14.26) - Molin M., Lyon, dd. 10.4.1762 (I.C. 341.10.29) - Petiniaud, Limoges, dd. 7.9.1787 (I.C. 343.12.22) - Benezet Soeurs, Bordeaux (I.C.342.2.12) - Chaurand, Nantes (I.C. 342.12.8).

<sup>281</sup> Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 4.6.1762 (UC.33.3).

<sup>282</sup> Marraci P., Lille, dd. 13.5.1772 (UC.33.4) en 7.9.1755 (UC.33.4.bis) - Jacquenod, Lausanne, dd. 11.4.1776 (UC.33.4.bis) - Lesage, Bourges, dd. 20.9.1776 (UC.33.4.bis) - Blond, Nantes, dd. 19.1.1789 (UC.33.6) - Taillebosq, Paris, dd. 11.7.1798 (I.C. 344.13.41).

per volumes gebeurde echter slechts bij bestellingen per baal, zodat niet alleen de volumes zelf twee prijsklassen vertegenwoordigden, maar ook de volledige baal uit een assortiment bestond, dat een waaier aan prijzen dekte, begrepen tussen een opgegeven minimum en maximum <sup>283</sup>. De methode vergde uiteraard een hoop extra werk, zodat Bethune dat zelf niet voorstelde en het in het bestand tot enkele leveringen beperkt bleef.

### 13.5.2.5 In papier verpakt of niet

De vraag of de toiles moesten worden verpakt in papier of niet, vormde een vijfde dilemma. Menagelinnen ging zonder verdere poespas de deur uit, maar het duurdere fijne melklinnen vroeg eigenlijk om een luxe-verpakking. Voor het klassieke melklinnen 3/4, versneden in halven, bestond die in Kortrijk doorgaans uit eenvoudig wit papier <sup>284</sup>. Maar voor heelwat klanten vormde ook de kleur van dat papier een issue, dat meestal wel terug te brengen viel tot het beantwoorden aan de één of andere "*façon de*". Zo vereiste een "*toile royale*" - buiten de gegevens melklinnen, in een half stuk, gedosseerd en plat geplooid - het wikkelen in een dubbele laag papier : wit van binnen en blauw van buiten <sup>285</sup>. Sommige klanten spraken van "violet" papier in plaats van blauw, zodat we ons een beeld kunnen vormen over welke soort blauw het ging <sup>286</sup>. Tenzij de klant ze wou "op de wijze van St. Quentin", want dan mocht het géén blauw papier zijn <sup>287</sup>.

Maar ook in de lengte geplooid en opgerold melklinnen werd, los van hun weefbreedte, besteld met de opdracht ze te verpakken zoals "*platilles royales*" in wit en blauw papier <sup>288</sup>. Minder chic melklinnen, "*demi-Hollande*", moest dan weer worden gedosseerd en verpakt in bruin en blauw papier <sup>289</sup>. Evengoed kwamen er orders binnen om melklinnen in volle stukken te versturen zonder papierverpakking, zodat ze bijvoorbeeld de "Rouens konden vervangen die ingetrokken werden vanuit Duitsland" <sup>290</sup>. Kortom, een letterlijk en figuurlijk ingewikkelde historie, waarbij Bethune dan nog geregeld werd verzocht aan de zending enkele handvullen papier bij te voegen, voor het geval er een verpakking gescheurd toekwam en moest worden vervangen.

---

<sup>283</sup> vb. Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 19.9.1778 (C.31.4.8) - Salvan Frères, Béziers, dd. 14.9.1786 en 24.9.1787 (C.31.2.2).

<sup>284</sup> Thomas Frères, Nantes, dd. 12.6.1790 (I.C.344.10.33).

<sup>285</sup> Heyligers, Maastricht (I.C. 341.10.35) - Petiniaud Jeune & fils, Limoges, dd. 7.9.1787 (I.C.343.12.22) - Huytens & Desrousseaux, Gent, dd. 22.11.1783 (I.C. 343.8.6).

<sup>286</sup> Roche Mottet, Lyon, dd. 13.3.1798 (I.C. 344.9.16) - Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 3.3.1791 (I.C.344.7.25).

<sup>287</sup> Arndt, Duc & co, Lyon, dd. 29.1.1758 (I.C.340.8.36).

<sup>288</sup> Delisle F., Lille, dd. 12.1.1765 (I.C. 341.8.14) - Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 4.4.1789 (I.C. 343.15.17) - Silhol, L. Randon & co, Montpellier, dd. 22.4.1784 (I.C. 343.16.3).

<sup>289</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 4.4.1789 (I.C.343.15.17) en 25.5.1791 (I.C.344.10.16) - Roche Mottet, Lyon, dd. 13.3.1798 (I.C.344.9.16).

<sup>290</sup> Farel & Puigsech & Luga : Montpellier, dd. 28.8.1765 (I.C.341.11.35).

### 13.5.2.6 Met koordjes of zonder

Tenslotte was er ook nog de kwestie van de "koordjes". In de meeste gevallen ging het slechts om het bepalen van de kleur van de versieringskoordjes die de knopen van de verpakkingstouwen rond de al dan niet in papier verpakte toiles moesten verfraaien. De stevig gedraaide paktouwen bestonden uit vlas of hennep en men koos ze dikker naargelang de zwaarte van de toile. De opsmukkoordjes echter waren van gekleurde zijde, althans voor het normale linnen zoals Bethune dat verkocht, want voor de mooiste batten en mousselines durfde men zelfs gouddraad te gebruiken (PAJOT, 1799 : 137). De kleur van die "strikjes" ("*bouffettes*") lijkt mij ingegeven door een louter esthetische voorkeur, maar werd wel consequent toegepast. Zo werden toiles verpakt in wit en blauw papier steevast voorzien van rode strikjes <sup>291</sup>. Melklinnen, verpakt zonder papier, kreeg roze koordjes want dat gaf, vond men, het meest "*éclat au blanc*" <sup>292</sup>. Met uitzondering dan van het Lokerse melklinnen, want dat werd opgefleurd met blauwe koordjes <sup>293</sup>. Waarschijnlijk vond men dat beter passen bij de van nature uit blauwgrijze kleur van het Lokers vlas (DEWILDE, 1983 : 196-197).

Er was echter ook sprake van een andere soort koordjes, die hingen te bengelen aan de zelfkanten ("*lisières*"). Het was een procédé dat bij ons aanvankelijk gebruikelijk was bij het betere melklinnen 3/4, omdat de "loodjes" daaraan konden worden vastgemaakt en dit een zeker cachet gaf aan het linnen. Tegen 1770 was het gebruik daarom ook bij melklinnen 6/4 in Gent reeds helemaal ingeburgerd, weliswaar slechts bij de duurdere exemplaren <sup>294</sup>. In de koordjes werden knopen gelegd die voor prijscategorieën stonden (SAVARY, 1748 : I, 978). Zodra Bethunes klanten ontdekt hadden dat de toiles daardoor beter verkochten, eisten ze steeds vaker van die koordjes, niet alleen bij de 3/4's, maar ook bij melklinnen op 2/3 en 6/4 breedte en zelfs bij menages 6/4 <sup>295</sup>. Het melklinnen moest dan plat worden gevouwen om de toiles van Rouen na te bootsen en de 6/4 moesten drie rode koordjes krijgen, de 2/3 slechts twee <sup>296</sup>.

Omdat er bij het andere linnen géén koordjes waren voorzien, vroegen de klanten geregeld om bij het plooien toch zeker "de uiteinden te laten uitzitten", zodat men dáár de

---

<sup>291</sup> Delisle F., Lille, dd. 12.1.1765 (I.C.341.8.14).

<sup>292</sup> Reynard P. Fils & co, Lyon, dd. 26.3.1782 (I.C. 343.14.15).

<sup>293</sup> Esnault Pelterie Ainé, St. Germain-en-Laye, dd. 24.4.1798 (UC.33.9).

<sup>294</sup> Pomier Frères & co, Montpellier, dd. 16.3.1770 (I.C. 342.11.12) - Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 24.6.1790 (UC.33.6).

<sup>295</sup> Reynard & Molin, Lyon, dd. 22.3 en 9.8.1759 (I.C. 340.8.40) - Prieur Bouché Ainé, dd. 7.6.1790 en 26.8.1791 (I.C. 344.10.16).

<sup>296</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 6.11.1770 (UC.33.4).

in Lille of op de plaats van bestemming verplichte loodjes kon op bevestigen <sup>297</sup>. Dit betekende dat de pakkers er bij het plooien moesten op toezien dat de uiteinden ("*les chefs*") van het stuk een beetje uitstaken ten overstaan van de rest van de toile ("*le corps*"), zodat taxeerders een reepje stof hadden om de toile zonder gevaar op beschadiging te loden. Bij het verpakken tot balen, zorgde men er dan voor dat die eindjes allemaal uitstaken langs de kant van het baalmerk <sup>298</sup>. In Gent, waar men voor dat soort dingen altijd wat vóór was in vindingrijkheid, zetten ze er meteen ook het nummer van het stuk op <sup>299</sup>.

### 13.5.3 Het verzenden van linnen

Verzending in kisten kwam van tijd voor bij Bethune, in het bijzonder bij het duurste melklinnen en tafellinnen, en steeds op specifieke vraag van de klant <sup>300</sup>. Maar het bleef uitzonderlijk : meestal werden de stukken of rollen toiles in onze contreien verpakt tot balen. Daar waren enkele consequenties aan verbonden. Vooreerst waren in de lengte geplooiden stukken niet verpakbaar met gedosseerde <sup>301</sup>, en dienden beide soorten dus in aparte pakken of kleinere zogenaamde "fardelen" ("*farde(l)*" of "*fagot*") te worden verstuurd. Als er sowieso balen waren besteld, vormde dit uiteraard geen probleem. In de andere gevallen kon het zijn dat Bethune zich verplicht zag in één of ander pak een stuk méér te sturen dan besteld "*pour faire le quaré*" <sup>302</sup>. Menagelinnen werd ook niet samen verpakt met melklinnen <sup>303</sup>, maar dit was niet alleen omdat de plooijwijze en dus ook de vorm van het stuk vaak verschilde. Ze dienden immers verschillende rechten te betalen bij uitvoer, wat de zaken bemoeilijkte wanneer ze samen waren verpakt. Bij bestellingen van een klein aantal toiles kon het wél gebeuren dat ze samen één baaltje vormden, maar het was dus de regel niet.

De stukken werden ingepakt in een stuk toile : meestal een goedkopere ongebleekte en, wanneer de baal niet te zwaar was en niet te ver hoefde te reizen, vaak slechts een coupon. De aldus verpakte balen werden ingesnoerd met touwen : naargelang de omvang

---

<sup>297</sup> Salvan Frères, Barcelona, dd. 19.5.1787 (I.C. 343.2.29) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 4.2.1780 (I.C. 343.15.16) - Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 25.5.1791 (I.C. 344.10.6).

<sup>298</sup> Vb. Hubert, Lille, dd. 20.7.1759 (UC.33.3) - Beghin d'Aiguierne, Lille, dd. 9.6.1761 (UC.33.3) - Delisle J., Lille, dd. 12.10.1759 (UC.33.3) - Marracci, Lille, dd. 13.7.1762 (UC.33.3).

<sup>299</sup> L'Ecuyer P&F, Puech & co, Lyon, dd. 21.3.1783 (I.C. 343.14.6).

<sup>300</sup> vb. Ratton, Bonifas, Lisboa, dd. 7.12.1759, 21.6.1760, 5.9.1761 (UC.33.3) - Godin, Paris, dd. 3.11.1783; 18.3.1784, 23.10.1784 (UC.33.5) - Chaurand Frères, Nantes dd. 20.7.1790 (UC.33.6).

<sup>301</sup> Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 26.4.1788 (UC.33.6) - Fourgassié J. Frères, Castres, dd. 23.1.1772 (UC.33.4).

<sup>302</sup> Arpin J.A., Provins, dd. 22.1.1771 (UC.33.4) - Vienne M., Chaulny, dd. 11.7.1767 (UC.33.4) - La Ferrière, Jonzac, dd. 17.2.1790 (UC.33.6).

<sup>303</sup> Possoz, Arpin & Possoz, Compiègne, dd. 3.6.1785 (UC.33.6).

van het pak twee of drie in elke richting. Die werden in Gent of Brugge bovendien allemaal "gekruist" terwijl ze in Kortrijk enkel "in het midden werden aangespannen" <sup>304</sup>. Slechts héél uitzonderlijk liet hij in opdracht van de klant de balen in een stuk "*toile cirée*" wikkelen om ze voor bezoedeling met zout water te vrijwaren <sup>305</sup>. Bij zware averij op zee hielp dat trouwens toch maar weinig. Zo'n wasdoek was nuttiger bij baaltjes die tijdens de winter dreigden nat te worden bij regenbuien of sneeuwvlagen, wanneer ze op de rug van muilezels over de Alpen moesten passeren <sup>306</sup>. Doorgaans werden de balen voor verre bestemmingen eerder opgevuld met stro, dat - bij wijze van wattering rondom aan alle kanten - de toiles moest beschermen tegen alle mogelijke beschadigingsgevaaren bij de manipulaties onderweg, maar evengoed de vele schokken wat kon opvangen bij verzending over land. Balen die op die manier werden opgemaakt, werden dan, vooraleer de touwen errond gingen, bovendien nog voorzien van planken ("*plateaus*") om ze extra te verstevigen.

Zo'n stuk dat diende als verpakking, werd een "fardelure" genoemd en was, naar de onkostenverrekening in de facturen te zien, vrijgesteld van stedelijke uitvoerrechten. Omdat de balen onderweg zwaar te lijden kregen, raadde Bethune zelf aan om voor langdurig internationaal transport minstens 25 ellen te gebruiken <sup>307</sup>. Maar bij verzending over zee volstond dat blijkbaar niet en drongen de klanten vaak aan hun bestelling in een volledig stuk te verpakken. Fardelures werden in de regel herbruikt tot ze versleten waren, maar volle stukken konden nog worden verkocht (BRULEZ, 1959 : 427). Een subtiele vorm van belastingontduiking, zo lijkt het wel, want noch op een coupon, noch op een volledig stuk als enveloppe dienden rechten te worden betaald, zodat de klant méér profiteerde bij het gebruik van een volledig, verkoopbaar stuk <sup>308</sup>. Ook bij overlandsverzending, waarbij de toiles Lille moesten passeren, waren verpakkingstoiles doorgaans vrijgesteld van rechten, tenzij ze afzonderlijk werden verstuurd <sup>309</sup>. Omwille van het vele frauderen met grof linnen - waarop we verder nog uitvoerig zullen ingaan -, waren de douaniers er echter strenger, zodat het trucje niet altijd lukte <sup>310</sup>.

---

<sup>304</sup> Agêt, Dunkerque, dd. 11.2.1791 (UC.33.6) - zie ook Combes J., Bayonne, dd. 6.11.1751 (IC.340.2.27).

<sup>305</sup> La Bretonnière Frères, Crest-Montelimar, IC.343.7.2 spraken dd. 25.4.1788 van "*une toile grasse*".

<sup>306</sup> Oliva Jean & co - Torino, dd. 15.2.1772 en 14.10.1778 (I.C.342.15.23).

<sup>307</sup> Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 17.8.1771 (UC.33.4).

<sup>308</sup> Dorda Grassot, Barcelona, IC.343.2.30 dd. 24.12.1783, 3.4 en 23.6.1784, 12.3.1785, 7.6.1788, 3.10.1789 - Salvan Frères, Béziers, IC.343.3.8 dd. 2.9.1787.

<sup>309</sup> Godinot-Tellier, Reims, dd. 10.11.1786 (IC.343.20.18).

<sup>310</sup> Muiron, Lille, dd. 23.5.1772 en 24.5.1773 (IC.342.9.24).

Sommige klanten vroegen zelfs meerdere stukken tegelijk als fardelure te gebruiken <sup>311</sup>, maar hier lagen andere redenen aan de basis. Soms werd bijvoorbeeld gevraagd de bestelde toiles volgens een bepaalde configuratie in kleine colli in te pakken om dan die colli samen in balen verpakt door te sturen. Dat was het geval wanneer de klant de toiles zelf diende te bezorgen aan eigen klanten en zich op die manier het werk van het verpakken bespaarde <sup>312</sup>. Lambert Malfait, een kleine bleker in Lannoy, vroeg die colli toiles zelfs meteen door te sturen naar zijn klant in Brussel, wat nochtans vanuit concurrentie-oogpunt zéér ongebruikelijk was <sup>313</sup>.

Een andere reden kon zijn dat de toiles per kar of schip naar een bepaalde bestemming vertrokken, vanwaar ze verder moesten worden vervoerd met behulp van paarden of muilezels. De balen werden, ter plekke aangekomen, losgemaakt zodat er kleinere colli konden worden gemaakt, die makkelijker konden worden geladen. Dat gebeurde onder andere met toiles bestemd voor Zwitserland of Noord-Italië <sup>314</sup> en wanneer toiles voor Spanje over land werden verstuurd <sup>315</sup>. Deze moesten immers de Pyreneeën passeren en bovendien was er nauwelijks wegeninfrastructuur van betekenis in dat land, zodat zelfs de hoofdstad Madrid vanuit de havensteden met muilezels diende te worden bevoorraad (DE VRIES, 1976 : 170). Willemsen beschreef dat fenomeen als gebruikelijk in de 17e eeuw (WILLEMSSEN, 1906-1907 : 332), maar het was dus in Bethunes tijd nog niet veranderd <sup>316</sup>.

Hoe dan ook werden bij Bethune alle kosten van die diverse verpakkingen, inclusief het stro, de koorden en de plateaus, samen met de fardelure-toiles doorgerekend aan de klant. Van tijd kreeg hij klachten van klanten die vonden dat deze kosten een meerprijs vormden, die te veel aan hun winstmarge op de toiles knabbelde. Niemand rekende uitvoerrechten en verpakkingskosten aan zoals Bethune dat deed, vond een klant uit Liège

---

<sup>311</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier vroeg meestal 1 à 2 stukken, maar in 1791 telkens 4 stukken en in 1792 zelfs 5 stukken als emballage van één baal te gebruiken : zie de facturen in C.31.2.2 en C.31.4.11 en I.C.344.10.16, met name de brieven dd. 4.3 & 26.8.1791, 23.4 & 13.7.1792.

<sup>312</sup> Coppens Frères, Dunkerque, o.a. 12.12.1788, 24.8.1789, 2.3.1790 (C.33.7).

<sup>313</sup> Malfait L., Lannoy, o.a. 25.5 en 5.11.1785, 26.7.1787 (C.33.7).

<sup>314</sup> Jean Oliva & co - Torino, dd. 3.7.1771 en 3.9.1774 liet weten dat baaltjes slechts 200 pond van Lyon mochten wegen, wat neerkwam op ± 8 stukken toile per baal. Zoniet zouden ze moeten worden herverdeeld om over de bergen te passeren. De toiles reisden weliswaar met wagens doorheen Frankrijk, maar moesten daarna met muilezels verder door Piëmont. Te zware balen werden daarom reeds in Lille herpakt in kleinere eenheden, wat de kosten aanzienlijk opdreef. (I.C.342.15.23).

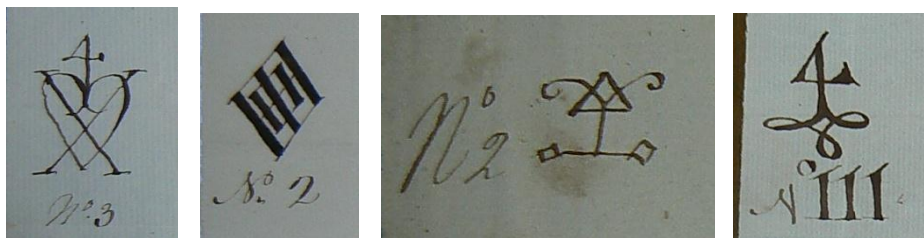
<sup>315</sup> Daguerre - Dospital, Bayonne, bestelde dd. 25.7.1792 zestien baaltjes diverse toiles die elk niet meer dan 160 à 170 Franse ponden mochten wegen, omdat ze vanuit Bayonne of San Sebastian met muilezels naar Pamplona moesten worden vervoerd (I.C.344.3.4).

<sup>316</sup> In Frankrijk daarentegen waren de hoofdwegen naar alle landsgrenzen gerealiseerd tegen het laatste kwart van de 18e eeuw. Een koetsrit Parijs-Lyon daalde van 10 dagen in 1660 naar 5 in 1770 (DE VRIES, 1976 : 172), wat evenwel niet belet dat het goederentransport dat tempo bij lange na niet haalde. Expéditeur Muiron E. fils & Coquelle - Lille, sprak in 1797 nog van een verzendingstijd voor balen vanuit Lille via Lyon naar Marseille van 40 dagen (I.C.344.8.11, dd. 24.7.1797).

<sup>317</sup>. Maar dat hing vooral af van het soort lijnwaad : bij duur melklingen verzonk het percentage kosten voor verpakking immers in het niets. Trouwens, verpakkingskosten waren in Vlaanderen nauwelijks een issue, vond Oliva uit het Italiaanse Turijn, in vergelijking met Engeland waar men ook daarop winst maakte <sup>318</sup>.

Tenslotte was het nog van belang de balen degelijk te merken, zodat ze tijdens het transport bij de juiste tussenpersonen en uiteindelijke bestemming geraakten. Uiteraard hadden de voerlui of de schippers laaddocumenten waarop de bestemming vermeld stond, maar ieder afzonderlijk pak kreeg een "logo" mee. De Engelse leveranciers van wolgoederen gebruikten hiervoor abstracte symbolen (figuur 54 en 55). Maar meestal waren het de initialen van de koper of die van zijn firma, die in veel gevallen werden gestileerd en eventueel door elkaar geschreven.

**Figuur 54** Logo's in Engelse facturen van wolgoederen, periode 1760 - 1767



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie : Facturen van respectievelijk : J. Wade, Leeds - Kett, Wells & Peckover, Norwich - T. Giles, Londen - J. Scott, Shrewsbury uit de reeks I.C. 341 : logo's gebruikt door Engelse leveranciers om de balen bestemd voor Bethune te merken en te nummeren.

Bij vaste klanten die aan de lopende band volledige balen bestelden, kregen de pakken naast het logo ook een volgnummer mee, hetzij jaarlijks hernemend vanaf één, hetzij continu doorlopend. Geen overbodige luxe, trouwens, want dan nog liep het soms fout en werden balen onderling verward en verkeerd doorgezonden <sup>319</sup>. Het enige vervelende van dit systeem was dat iedereen aan het pak kon zien voor wie de goederen waren bestemd. In streken waar de concurrentie hevig was, en men angstvallig uit was op het geheim houden van de herkomst van de aangeboden merchandise, kon een beetje handelaar in de depots al snel ontdekken bij wie de concurrent zich bevoorraade. Omge-

<sup>317</sup> La Haye, Liège, dd. 26.9.1764 (IC.341.7.50).

<sup>318</sup> Oliva Jean & co, Torino, dd. 20.9.1780 (I.C.343.21.30).

<sup>319</sup> Hubert A., Lille, meldde dd. 26.9.1754 een geval van verwarring tussen baal 141 van Bethune en baal 142 van Hacke-Brugge, beide bestemd voor Farel, Montpellier en te versturen via Dunkerque. Hij dacht dd. 3.6.1755 ook dat Bethune verkeerde nummers had opgegeven voor een zending naar Farel, want het waren dezelfde als die welke De Potter, Gent had opgegeven (IC.340.7.31).

keerd kon een leverancier een inbreuk op een belofte tot exclusiviteit nooit lang verborgen houden, want de man met wie hij desgevallend een "monopolie" had afgesproken kon binnen de kortste keren met z'n eigen ogen de balen van Bethune zien defileren richting derden <sup>320</sup>.

**Figuur 55**      Factuur van T. Giles, London dd. 25 juni 1762

Londen 25 Juny 1762  
 Factuur van twee Pakken & omkosten op drie d' gem  
 als margt geladen in Gheschepenigheyt kapten Christ. van Arden  
 te Brugge ter consignatie van W<sup>te</sup> C. S. Reijnders ende voor  
 Rekening van D<sup>re</sup> Heer Jean B<sup>te</sup> Bethune

N <sup>o</sup> 117	16 <sup>de</sup> geest. Calm <sup>te</sup> demefijn	28 yds.	a 36/	28. 16
	12 <sup>de</sup> smalle bam <sup>ten</sup> geschepte	30	a 28/	16. 16
	16 <sup>de</sup> gel <sup>de</sup> Sallymen	30	a 50/	40.
	4 <sup>de</sup> fyn d' N <sup>o</sup> 4	30	a 34/	10. 16
	2 <sup>de</sup> d' Camaryn Bloemen N <sup>o</sup> 4	30	a 58/	5. 16
	1 <sup>de</sup> brede Bay voor Omslag			2. 1
	Om Pakken Afgeschepen ge <sup>en</sup>			14. 6
N <sup>o</sup> 118	30 <sup>de</sup> fyn Imperialen	26. 31. 31. 32. 31. 31. 30 1/2 31 1/2 30 1/2	Van 9 11 1/2 a 3/1	140. 10. 6
		31. 30. 31. 30. 30. 31. 32 1/2 30 1/2 30 1/2 26 1/2		
	1 <sup>de</sup> brede Baye voor Omslag			2. 1
	Voor Vrouwen 30 <sup>de</sup> Imperialen		a 6	15
	Om Pakken Afgeschepen ge <sup>en</sup>			1. 1
				249. 7
	Provisie a 2 1/2 cent			4. 12. 9
	3) Afgeschepen ge <sup>en</sup>		£ 0. 12. 6	254. 6. 9
	Provisie		5	176
	2 1/2 <sup>de</sup> Schuermesjen met een Strykleezen N <sup>o</sup> 107			255. 4. 3
				11
				£ 255. 15. 3
	4 <sup>de</sup> V <sup>re</sup> ucht van Hout Horvcheepen ge <sup>en</sup>		£ 1. 8. 6	
	Provisie		2. 6	1. 11
				£ 257. 6. 3

Registré

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie, IC. 341.10.18. De factuur bevat leveringen van T. Giles in 2 balen nr. 117 en 118 onder zijn logo, plus verrekening van onkosten : voor het verschepen van die balen naar Reinaex, Brugge, voor het verschepen van 2 balen nr. 2 en 3 van T. Browne, Shrewsbury onder diens logo, voor de levering van 2 scheermessen in baal 117, en voor het verschepen van één baal van J. Wade, Leeds, onder diens logo, ontvangen vanuit Hull.

<sup>320</sup> vb. Farel Ayné, Montpellier, IC.340.9.28 dd.19.8.1755 ivm balen bestemd voor Reynard Frères-Petit & co.



## 13.6 Conclusie

In dit eerste hoofdstuk hebben we linnen niet exhaustief als fenomeen besproken, maar gefocust op hoe Bethune de handel in lijnwaad begreep.

Daarbij gingen we in eerste instantie na welk linnen de firma verkocht. We constateerden dat linnen weliswaar in het algemeen gesproken niet zo'n "simpel" artikel was, maar dat Bethune zich beperkte tot de verhandeling van het eenvoudigste, courante huishoudlinnen. In vergelijking met zijn voorganger Van Dale, die zich enkel waagde aan de verkoop van lokaal geweven "smallekens", breidde hij het assortiment wél uit, maar hij deed dat doordacht én bleef binnen zijn duidelijk afgelijnd productiesegment. Zo ging hij op zoek naar grotere breedten, doch focuste voornamelijk op de amper bredere Gentse 6/4's, omdat die gegeerd waren bij handelaars in het Zuid-Franse Montpellier, in functie van de overzeese koloniën. In de jaren 1770 werden ook de 7/4's in dat opzicht belangrijker items.

Naar andere soorten toe, geloofde hij aanvankelijk in rollez, vermits deze lichtere stoffen - vooral in hun melkgebleekte 6/4 breedte - geschikt waren om te bedrukken zoals de in populariteit winnende katoenen mousselientjes. Maar toen, begin jaren zeventig, zijn omzet in het gewone linnen exponentieel begon te groeien, gaf hij de verkoop van rollez grotendeels op. Het was immers het moment dat hij ook volop tafellinnen begon te verkopen : eveneens de eenvoudigste soorten, in zogenaamde pellenpatronen en een beetje damassés, vooral in een fijne kwaliteit op 4/4 1/2 en 5/4 breedte. We ontdekten dat het vermoedelijk ging om tafellinnen dat zijn schoonbroer Van Dale in armenschoolen liet maken. Maar omdat het een artikel was dat bijna uitsluitend door Franse klanten werd besteld, en wegens de hoge invoertarieven in dat land gefraudeerd moest worden ingevoerd, verkocht hij dat zelf niet graag. Dus liet hij de verkoop ervan over aan zijn kinderen. En van zodra zijn dochter Marie Rose in 1784 huwde met een Kortrijkse linnenhandelaar die zich in tafellinnen specialiseerde, verdween ook tafellinnen alweer grotendeels uit het assortiment Bethune.

Zodoende kunnen we concluderen dat het assortiment bij Bethune erg gelimiteerd was. Door de jaren heen verkocht de firma in feite slechts gewoon lijnwaad voor hemden en zakdoeken op een breedte van één à twee Vlaamse ellen. Naar kwaliteit toe werd er een waaier mogelijkheden aangeboden en men kon ze ongebleekt verkrijgen, of gebleekt met water of melk. Maar een gecompliceerde handel was het dus, althans in vergelijking met de wollegoederenhandel, allerm minst.

We stonden stil bij de lengte van de stukken linnen, omdat niet alle soorten en/of breedten op eenzelfde lengte werden geweven. Door de band kwam het grove lijnwaad én de luchtiger rollez in langere stukken op de markt dan het fijnere werk, maar voor

géén enkele breedte stond de lengte strikt vast. Er waren wel pogingen ondernomen door de overheid om, op verzoek van de blekers, maximale lengten te reglementeren, maar die verordeningen werden onder druk van handelaars en consumenten genegeerd en bovendien werden stukken vaak versneden. We bepaalden een doorsneelengte voor de verschillende soorten die bij Bethune werden verkocht, want de minimum- en maximumlengten in het bestand lagen erg ver uit elkaar. Daarom ook concludeerden we dat, van zodra linnen cijfermatig wordt bestudeerd, de koppeling van de breedte met de lengte van de stukken feitelijk primordiaal is.

Niet alleen worden vergelijkingen van bijvoorbeeld grootteorden in productie correcter wanneer ze gebeuren op basis van oppervlakten in plaats van stukken of ellenlengten alléén. De koppeling van beide is ook noodzakelijk om een eventuele lengteverlenging doorheen de eeuwen te kunnen vaststellen. Binnen dit debat werd door VERMAUT (1974, 1976), VANDENBROEKE (1979) en COOLSAET (2002) naar voren geschoven dat de lengte van de stukken linnen tussen de 16e eeuw en het einde van het Ancien Regime altijd maar verder was toegenomen. Het lijkt inderdaad te kloppen dat de stuklengten aangroeiden tot halfweg de 18e eeuw, maar volgens ons onderzoek was dat niet (meer) systematisch het geval na 1750.

Vermits het belangrijkste onderscheiden kenmerk van Bethunes aanbod de kwaliteit van het bleken betrof, bespraken we wat dat bleken precies inhield. Bleken was een stiel apart, die aanvankelijk niet door de firma zelf werd uitgevoerd, maar omdat linnenhandelaars de opdracht gaven welk linnen moest worden gebleekt, controleerden zij in feite de sector. We stelden vast dat 90 % van het linnen dat Bethune verkocht werd gebleekt. Perfect bleken blijkt een complexe "kunst" te zijn geweest, waar vakmanschap voor was vereist. De keuze van de meest geschikte potassen voor de bleeklogen speelde hierbij een doorslaggevende rol. Het resultaat was bovendien afhankelijk van zonlicht, zodat er slechts van Pasen tot halfweg de herfst kon worden gebleekt. Dit zorgde geregeld voor problemen, omdat een groot deel van Bethunes linnen bestemd was voor de "*Foire de Beaucaire*", die gezien de afstand tussen Kortrijk en de Franse Midi, voor hém eigenlijk net iets te vroeg in de zomer begon.

De keuze die de klanten van Bethune dienden te maken, was deze tussen menagebleek of melkbleek. Het eerste was een waterbleek, dé specialiteit van Kortrijk, waar in de bestaande literatuur weinig over geweten lijkt. Zo leerden we dat de tegenhanger ervan in Aalst niet succesvol was omdat het linnen te snel vergeelde, maar dat de goedkope methode van Lokeren naar het einde van de 18e eeuw dermate furore maakte, dat men ze in Kortrijk begon na te volgen. Melkbleek was eerder een specialisme van Menen, maar de gemeente werkte nauw samen met Kortrijk : deze laatste deed het voorbereidende werk met waterbleek, en Menen werkte af met nog enkele melkbaden. Op die manier kon de "*Toile de Courtrai*" aan een ongekennde opmars beginnen, al werd het zo gehypete

"Kortrijkse wit" van de menagebleek niet noodzakelijk met de eigen Kortrijkse methoden bereikt.

Wanneer we de kostprijs van het bleken, zoals we die kennen uit de facturen in het bestand Bethune, vergelijken met gegevens daarover in Gent, Brugge en Haarlem, dan blijkt Kortrijkse bleek door de band iets duurder te zijn geweest, vooral voor menagelinnen. We probeerden ook uit te vissen wat de nabehandeling van het linnen kostte. Dat werd namelijk van tijd gesteven, gemangeld of warm gewalst. Stijven was een kwestie van voorkeur van de klant en werd zelden gevraagd, maar mangelen raadde Bethune in toenemende mate zelf aan : het gaf de toile een mooier uitzicht en zorgde ervoor dat de diverse stukken beter op elkaar geleken.

Tenslotte hebben we ook de verschillende plooijwijzen beschreven. Het zou kunnen dat Bethune personeel in huis had dat stukken toile kon (her)plooien, maar dat is niet zeker. Traditioneel was dat werkje immers voorbehouden voor de officiële meters in de halle en voor de blekers. Het plooien kon op verschillende manieren gebeuren, afhankelijk van de voorkeur van de klant, en dat had gevolgen voor het opbouwen van de balen. De stukken verpakken en klaarmaken voor verzending gebeurde wél in eigen atelier bij Bethune, zodat hij ook soms door derden als expediteur werd aangesproken. Toiles werden bij voorkeur in balen verstuurd, tenzij expliciet om verpakking in kisten werd gevraagd. Ze werden in ieder geval stevig ingepakt in papier en stukken linnen, beschermd door stro om beschadiging onderweg op te vangen. Alle veredelingsvormen én het plooien en verpakken werden ook bij verkoop aan forfaitprijzen aan de klant aangerekend.

Het aanbod bij Bethune wijst dus duidelijk op verregaande specialisatie in één strikt afgebakend product. Maar die ging wel samen met een aanzienlijke schaalvergroting van de omzet. Dat onderzoek willen we voeren in het volgende hoofdstuk.



## Hoofdstuk 14

# Van lokale kleinhandel naar internationale groothandel

In een tweede onderdeel van het onderzoek naar de linnenhandel Bethune, willen we de transitie van lokale kleinhandel in een gevarieerd aanbod wollegoederen naar een internationaal opererende groothandel, gespecialiseerd in een beperkt aantal soorten linnen, ten gronde analyseren. Het wordt meteen één van de omvangrijkste onderdelen in deze verhandeling, omdat we de drie aspecten van deze omschakeling - 1./ schaalvergroting, 2./ internationalisering en 3./ specialisatie - samen behandelen. Al snel immers zal blijken hoe deze drie veranderingen evident onderling samenhangen. De ommezwaaï van detaillant naar grossist gebeurde feitelijk in fazen, zodat we allereerst de evolutie van de verkoop in lijnwaad stap per stap zullen bekijken. We willen namelijk achterhalen welke redenen die gang van zaken hebben aangestuurd. Was het alleen de aanpak van Bethune, met andere woorden, die hiervoor verantwoordelijk was, of speelden externe factoren, zoals conjunctuur of overheidsbeleid, hierbij de doorslaggevende rol ?

Anderzijds beschikken we vanuit het handelsbestand over een massa cijferinformatie over de linnenhandel "Bethune & Fils", die we willen meegeven en in deze context kan worden verwerkt. Dit onderzoek geeft immers niet alleen zicht op de globale omvang van Bethunes linnenhandel en de spectaculaire schaalvergroting ervan. Het staat ook toe de grootteorde van de verkoop van melklinnen af te wegen ten overstaan van deze in menagelinnen of ongebleekte toiles, waarvan we hebben gezien in hoofdstuk 13 dat de eerste soort lokaal werd geproduceerd terwijl de tweede in toenemende mate van verderweg werd ingevoerd om in Kortrijk te worden gebleekt. Daaraan gekoppeld kunnen we nagaan of de verschillende soorten naar specifieke bestemmingen gingen en of daar ook een evolutie in te onderscheiden valt.

We bekijken ook de factor verpakkingstoiles : een klein nevenaspect binnen de post onkosten, zou men denken, maar van belang omdat het voor een systematische méerverkoop aan linnen zorgde. Bovendien kan de totaliteit van de linnenverkoop worden ver-

geleken met die van de wollegoederenhandel binnen de firma. En dit is uiteraard interessant omdat zo concreet het kader wordt belicht waarbinnen het afstoten van de lakenhandel plaatsvond. Tenslotte kunnen we vanuit de verkoopfacturen ook oplijsten wat het linnen in zijn diverse vormen bij Bethune moest kosten, en ons bij deze resultaten afvragen in hoeverre we daarin de symptomen van de consumptierevolutie kunnen herkennen, zoals ze worden geschetst in de recente wetenschappelijke literatuur daaronder. Dit materiaal laat ons ook toe na te gaan of de linnenprijzen tijdens de 18e eeuw stabiel bleven - zoals werd geaffirmeerd door C. Vandenbroeke - dan wel evolueerden.

De fikse schaalvergroting bij de verkoop van linnen ging bij "Bethune & Fils" gepaard met internationalisering. In een tweede luik binnen dit hoofdstuk gaan we dieper op dat aspect in. We onderzoeken wie de klanten waren, vanuit welke streken ze kwamen en hoeveel ze kochten. Het laat ons toe een rangorde op te maken van de belangrijkste klanten in absolute aantallen aangekochte stukken, maar ook in gewogen aantallen en zelfs uit te vissen wie de trouwste afnemers waren. Zodoende krijgen we zicht op hoe het klantenbestand doorheen de jaren evolueerde. We weiden hierbij ook even uit over het aantal vrouwelijke klanten en vergelijken die cijfers met het percentage vrouwen bij de lakenleveranciers, de lakenafnemers en de linnenleveranciers.

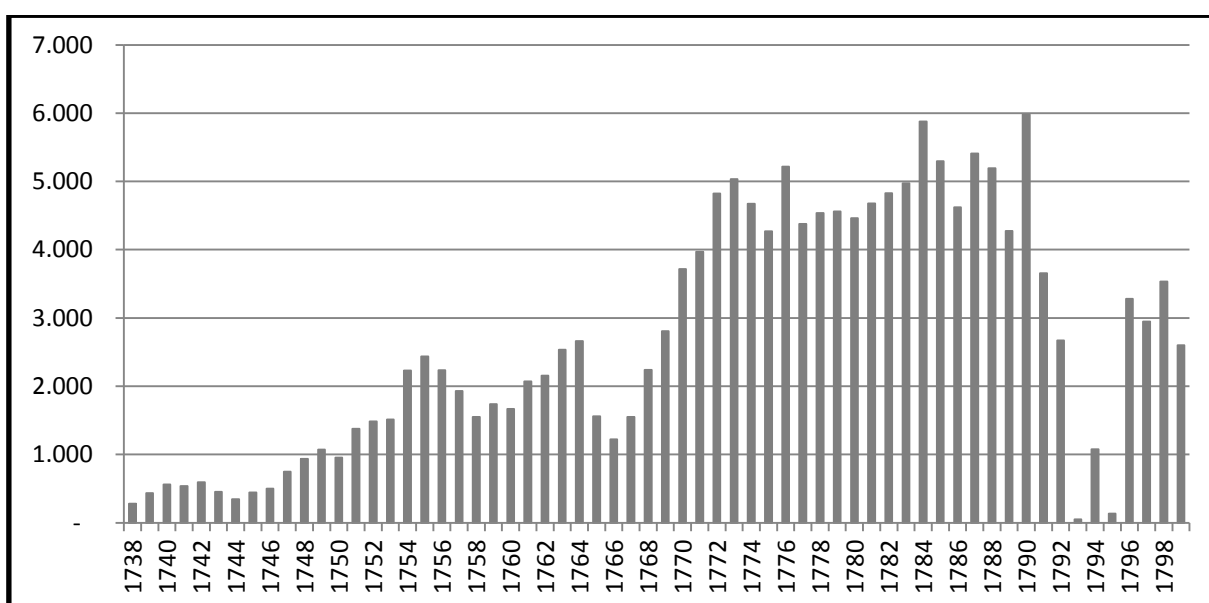
Bij het onderzoek naar de klanten, viel op dat ze opvallend vaak clusters vormden binnen bepaalde regio's. Dit roept natuurlijk de vraag op waarom dat zo was : hebben we te maken met puur toeval of is er méér aan de hand ? Om dit uit te zoeken, schetsen we vervolgens het portret van de belangrijkste klanten. Het daarbij geconstateerde clusterfenomeen vormt de aanleiding om dieper in te gaan op de voor- en nadelen van "netwerking". Het handelsarchief Bethune biedt op dat vlak namelijk heel wat boeiende informatie, die we kunnen afzetten tegenover de bevindingen van de onderzoekers die zich, vooral tijdens de jaren negentig van de 20e eeuw (i.c. MÜLLER, MATHIAS, KOOIJMANS (1995), MULDREW (1997)...), in de materie hebben verdiept.

In een derde luik, tenslotte, staan we stil bij het gevolg van de schaalvergroting en de internationalisering van het bedrijf, met name het afstoten van de wollegoederenafdeling en de keuze voor specialisatie in een beperkt aantal soorten linnen. Hoe zat dat eigenlijk met specialismen in 18e eeuwse bedrijven ? Was dat aan de orde van de dag, of waren gespecialiseerde ondernemers veeleer uitzonderingen die de regel bevestigden ?

## 14.1 De schaalvergroting van Bethunes linnenhandel

Een simpele blik op de grafiek van de aantallen per jaar verkochte stukken binnen Bethunes linnenhandel (figuur 56), toont hoe de verkoop tussen de jaren veertig van de 18e eeuw en 1790 niet minder dan vertienvoudigde. Deze schaalvergroting verliep echter in fazen, waarbij perioden van flinke aangroei werden afgewisseld met forse terugvallen. Hoe valt die evolutie te verklaren?

**Figuur 56** Het aantal stukken linnen verkocht bij Bethune in de periode 1738-1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen 1738-1799, bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzichten per jaar, bijlage 2.3.16.

### 14.1.1 Evolutie van de verkoop in linnen

Het overzicht van de aantallen verkochte stukken linnen, kan feitelijk worden opgesplitst in vier perioden, die de historiek van de firma illustreren. De analyse van elk ervan zal de redenen voor die evolutie duidelijk maken.

#### 14.1.1.1 De linnenhandel ten tijde van J. Van Dale

De gegevens die we terugvonden in de facturatieboeken voor de periode 1738-1746 hebben betrekking op de verkoop van linnen door J. Van Dale. Hij zette volop in op de handel in lakens en andere wollegoederen, maar verkocht linnen als nevenartikel. Tabel 40 geeft de details van de linnenverkoop in die periode weer.

**Tabel 40** De linnenhandel onder Van Dale in aantal stukken, periode 1738 - 1746

	Ecru	%*	Menage	%*	Melk	%*	Rollez	%*	tafellinnen	%*	diversen	TOTAAL
1738	1	0,3	85	30,4	193	69,1						279
1739			118	27,1	316	72,8						434
1740			176	31,3	386	68,6						562
1741	20	3,7	249	46,3	266	49,5			2	0,3		537
1742	150	25	175	29,4	270	45,3						595
1743	3	0,6	213	47	236	52					1	453
1744			166	48,1	179	51,8						345
1745	12	2,7	123	27,8	307	69,4						442
1746	17	3,3	231	46	251	50	3	0,5				502
												<b>4149</b>

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, register verkoopfacturen C. 31.1.1. cfr. bijlage 2.3.1.

\* = percentage ten opzichte van het jaartotaal.

De totaalcijfers per jaar tonen dat ook Van Dale reeds de verkoop van linnen probeerde op te tillen. Dat lukte tamelijk goed, want op enkele jaren tijd kon hij zijn omzet erin bijna verdubbelen. Enkel de invasies in Kortrijk anno 1743 van Engelse en Hollandse garnizoenen in het kader van de Oostenrijkse Successieoorlog en de Franse bezetting van de stad vanaf 18 mei 1744 zorgden voor een terugval in de verkoop met telkens een kwart.

#### 14.1.1.2 De linnenhandel onder J. Bte Bethune senior

De tweede periode vangt aan met de intrede in 1747 van J.Bte Bethune sr. in de firma. Gedurende twintig jaar combineerde hij zoals zijn voorganger de verkoop van linnen met die van wollegoederen. Maar door zijn aanpak kreeg de linnenverkoop voor het eerst écht wind in de zeilen, vooral van zodra hij de zaak - na het vertrek van Van Dale naar het seminarie en diens priesterwijding eind 1753 - volledig in eigen handen kreeg.



Tien jaar later realiseerde de firma omzetten in linnen die ze voordien nooit had gezien. En meteen was Bethunes reputatie als linnenkénner gevestigd. "*Vous n'avez point la main mauvaise pour choisir les toiles*" complimenteerde hem een tevreden klant <sup>1</sup>.

**Figuur 57** Handtekening van J.Bte Bethune als bedrijfsvoerder



Bron : Archief Bethune, Marke. Privaat-Archief, ACM 0311.

Zoals we in tabel 41 kunnen zien, had hij niettemin evenzeer met terugvallende verkopen af te rekenen, die grotendeels te wijten waren aan ongunstige oorlogsomstandigheden. De eerste daling in de opgaande trend, met name die van 1750, was er feitelijk géén omdat de forse stijging het jaar voordien er slechts was gekomen dankzij uitzonderlijke leveringen ecru's aan neef Alexandre Quiebe, die met die goederen een poging deed te speculeren op de West-Indische markt. De volgende terugval, die lichtjes werd ingezet in 1756 en zich verder zette tot en met 1760, een kleine stijging in 1759 niet te na gesproken, mag volledig op conto worden geschreven van de Zevenjarige Oorlog. In dergelijke omstandigheden wordt niet alleen de uitvoer gehinderd en zijn kopers gewoonlijk voorzichtiger in hun aankopen, maar hier ging het bovendien om een oorlog die een koloniaal staartje kreeg. En Bethune had nu eenmaal nogal wat Frans cliënteel dat linnen kocht om door te sturen over zee : iets wat zich in onzekere tijden in hun terugvallende bestellingen liet voelen. Zodra de toestand zich een beetje normaliseerde, ook al was de oorlog nog niet volledig beslecht, hernamen de bestellingen en herstelde de verkoop zich op het niveau van de jaren 1754-'56.

---

<sup>1</sup> Bernard Nicolas, Peronne / Paris, dd. 20.3.1755 (I.C.340.11.1).

**Tabel 41** De linnenhandel onder Bethune senior in aantal stukken, periode 1747 - 1767

Jaar	Ecrú		Menage		Melk		Rollez		Tafellinnen		Diversen	TOTAAL
	St.	%	St.	%	St.	%	St.	%	St.	%		
1747	14	1,8	303	40,5	411	55	1	0,1	18	2,4		747
1748	89	9,4	156	16,6	669	71,3	16	1,7	8	0,8		938
1749	161	15	194	18	683	63,6	10	0,9	25	2,3		1073
1750	12	1,2	262	27,4	517	54,1	126	13,2	37	3,8		954
1751	26	1,8	561	40,7	666	48,3	118	8,5	7	0,5		1378
1752	130	8,7	614	41,3	699	47	9	0,6	34	2,2		1486
1753	21	1,3	680	44,8	767	50,6	16,5	1	30	1,9		1514,5
1754	166	7,4	1131	50,6	867	38,8	13	0,5	55	2,4		2232
1755	126	5,1	1378	56,5	881	36,1	20	0,8	30	1,2		2435
1756	74	3,3	1350	60,4	800	35,7	11	0,4				2235
1757	66	3,4	1162	60,2	676	35	8	0,4	16	0,8		1928
1758	64	4,1	797	51,5	591	37,6	9	0,5	93	6	4	1548
1759	30	1,7	932	53,6	740	42,6	15	0,8	19	1		1736
1760	43	2,5	1134	67,9	412	24,6	10	0,5	64	3,8	6	1669
1761	52	2,5	1321	63,7	624	30,1	7,5	0,3	66	3,1		2071
1762	58	2,6	1494	69,2	572	26,5	1	0,04	31	1,4		2156
1763	25	0,9	1717	67,7	777	30,6	9	0,3	6	0,2		2534
1764	34	1,2	1280	48,1	1254	47,1	2	0,07	91	3,4		2661
1765	39	2,4	835	53,4	647	41,4	36	2,3	4	0,2		1561
1766			458	37,4	758	61,9	2	0,1	6	0,4		1224
1767	40	2,5	867	56,3	636	41,3	3	0,1	5	0,3		1551
												<b>35631,5</b>

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, registers verkoopfacturen C.31.4.3 en C.31.4.4, cfr. bijlagen 2.3.2 en 2.3.3. %= percentage ten opzichte van het jaartotaal.

De zware terugval van 1765-1766, die zich ook nog liet voelen in 1767, was het gevolg van een samenloop van omstandigheden die niks te maken hadden met krijgsgewoel. Na afloop van de Zevenjarige Oorlog en de ondertekening van het Verdrag van Parijs (1763) hadden de klanten, in een optimistische stemming, hun aankopen opgedreven, zodat de omzet in linnen bij Bethune in de jaren 1763-'64 die van het voormalig topjaar 1755 oversteeg. Omdat de stocks aldus overal maximaal waren aangevuld, daalde de relatieve vraag bij de verschillende kleinhandelaars, die in Frankrijk bovendien te maken kregen met een aanzienlijke rechten-problematiek.

Sinds 16 september 1765 werd immers in de bureaus van St. Quentin, Amiens en Peronne op alle toiles uit Vlaanderen en Frans Vlaanderen 40 sol per 15 ellen invoerrechten geïnd, naast tolrechten à ratio van 6 sol per 100 pond. Dit werd als dermate exorbitant ervaren, zeker voor het gemene linnen, dat de bestellingen meteen afnamen. Men rekende immers op een snelle prijsdaling van de toiles om dit te compenseren <sup>2</sup>. Maar zo'n daling bleef uit tot in het najaar van 1766 omdat de vraag naar de goedkoopste soorten linnen vanuit Spanje bleef aanhouden terwijl er een gebrek was aan garens wegens teveel uitvoer daarvan naar het buitenland <sup>3</sup> en de duurte van deze die overbleven <sup>4</sup>.

Deze terugvalperiode deed zich voor net op het moment dat Bethune begon te overwegen om zijn lakenhandel over te laten en zich in linnen te specialiseren. Naar het einde van 1767 toe was er echter, in overleg met Rijselse handelaars, een "oplossing" uitgewerkt zodat de Vlaamse toiles de grote rechten konden vermijden : ze werden voortaan "genaturaliseerd" tot fabrikaat van Lille door ze te merken met de naam van een Frans-Vlaams productiedorp, inclusief die van een stroman-fabrikant, en tenslotte te loden met het merk van Lille <sup>5</sup>.

#### **14.1.1.3 De opbouw van de gespecialiseerde linnengroothandel door Bethune sr. en zijn zoon**

Eens een punt gezet achter de wollegoederenhandel, kreeg de linnenhandel - waarop Bethune zich nu exclusief ging toeleggen - helemaal de wind in de vleugels. Tabel 42 toont gedetailleerd hoe de omzet onafgebroken groeide tot en met 1773.

---

<sup>2</sup> Delisle F., Lille, dd. 25.9, 21.10 en 20.12.1765 & 2.6 en 28.6.1766 (I.C.341.8.14).

<sup>3</sup> De Bremaecker J.Bte, Brugge, dd.31.8.1766 (I.C. 341.3.24) - De Smidt B., Gent dd. 11.2, 31.3, 14.5.1765 en 5.2.1766 (I.C.341.5.48).

<sup>4</sup> In 1765 kostte het vlas gemiddeld een kwart méér dan in 1760-1761 (WILLEMSSEN, 1907 : 261).

<sup>5</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 28.3.1771 (U.C.33.4) - Chevallier B., Lille, dd. 26.7.1771 (U.C.33.4) - Van Tourout, Lille, dd. 4.9.1772 (U.C.33.4) - Delisle F., Lille, dd. 25.10.1765 (I.C.341.8.14) - Benezet Soeurs, Bordeaux, dd. 1.5.1773 (I.C. 342.2.12).

Vanaf 1774 tekende zich echter een ander patroon af, dat zou aanhouden tot de oprichting van de firma "Béthune & Fils" in oktober 1780, en dat ik zou omschrijven als "consolidering van de geboekte afzetgroei". Het fenomeen is onder handelaars van klein- of familiebedrijven genoegzaam bekend. Meestal gaat dit samen met een situatie van teveel werk voor de zaakvoerder maar te weinig om permanente betaalde hulp in te schakelen. We zagen bovendien al dat Bethune daar ook geen voorstander van was en liever zelf van aankoop tot verkoop de touwtjes in handen hield. Zo'n periode is meestal nefast voor de creativiteit in aanpak, want in die constante hektische drukte kan men de gang van zaken niet rustig overdenken, en ze laat al zeker geen tijd voor verdere prospectie, zodat blijvende groei door uitbreiding en/of vernieuwing van het cliënteel wordt afgeremd. We zien zelfs dat Bethune zich in deze periode geregeld genoodzaakt zag bestellingen van potentiële nieuwe klanten te weigeren, enkel en alleen omdat hij nog méér werk niet zag zitten <sup>6</sup>.

Dit betekent evenwel niet dat Bethune in die jaren over totaal géén hulp zou hebben beschikt. We weten immers dat hij in de zomer van 1768 op zoek was naar een winkeljongen voor zijn "comptoir", want degene die reeds in dienst was in 1766 moest toen worden vervangen. En minstens reeds in januari 1769 had hij een "commis" in huis, een zekere Joannes Van Houtte, die vermoedelijk tot het voorjaar van 1788 zijn rechterhand en boekhouder zou blijven <sup>7</sup>. Maar hulp bij zijn taken als zaakvoerder zou er pas komen van zodra zijn zoon volop begon mee te werken. Voorlopig bleef de zaak dus vasthangen in de status quo. Lichte terugvallen gevolgd door weer wat groei hebben daarom vooral te maken met toevallige schommelingen in bestellingen, die op zich afhangen van de verkoop, de nood aan aanvulling van de stocks en de (verwachte) vraag bij de klanten.

---

<sup>6</sup> vb. Barbelevee de la Prule, Niort, dd. 14.9.1773 (UC.33.4 bis) - Carrère & Daudié, Perpignan, dd. 8.3.1775 (UC.33.4 bis) - Ramondé, Bordeaux, dd. 30.4.1774 (UC.33.4 bis) - Varillat, Mâcon, dd. 16.6.1773 (UC.33.4 bis).

<sup>7</sup> Delisle F., Lille, stelde hem dd. 18.7.1768 Lemaire voor als winkeljongen : iemand die reeds 7 jaar in dienst was bij Vanderveken maar op zoek was naar iets "beters" (IC.341.8.14). Guillon-Desmaisons, Noyon, dd. 9.9.1766 (IC.341.12.16). Vermelding van Van Houtte door F.J. Art, Harelbeke, s.d. maar in de jaren 1770 (IC.342.6.45) en B. Gillot, Tournai, dd. 21.1.1769 (IC.341.16.3). Bethune zocht een nieuwe eerste commis in 1788, cfr. G. Mahieu, Lille, dd. 6.6.1788 in IC.343.11.40.

**Tabel 42** De gespecialiseerde linnenhandel onder Bethune senior en zijn zoon, periode 1768 - 1790

Jaar	Ecrú		Menage		Melk		Rollez		Tafellinnen		Diversen	TOTAAL
	St.	%	St.	%	St.	%	St.	%	St.	%		
1768	30	1,3	1243	55,5	958	42,7	6,5	0,2	1	0,04		2239
1769	20	0,7	1802	64,1	975	34,7	10	0,3				2807
1770	70	1,8	2669	71,8	917	24,6	26	0,6	35	0,9		3717
1771	88	2,2	2856	71,9	932	23,4	31	0,7	59	1,4	3	3969
1772	133	2,7	3521	73	975	20,2	23	0,4	171	3,5		4823
1773	195	3,8	3566	70,8	1105	21,9			166	3,2		5032
1774	109	2,3	3585	76,7	902	19,3			77	1,6		4673
1775	181	4,2	2971	69,6	952	22,3	2	0,04	161	3,7		4267
1776	161	3	3567	68,4	1374	26,3	2	0,03	110	2,1		5214
1777	328	7,4	2883	65,8	925	24,1			241	5,5		4377
1778	362	7,9	3108	68,5	845	18,6	5	0,1	216	4,7		4536
1779	420	9,2	3031	66,4	876	19,2	2	0,04	232	5		4561
1780	380	8,5	2875	64,4	910	20,3			296	6,6		4461
1781	526	11,2	2907	62,1	924	19,7			322	6,8		4679
1782	376	7,7	2835	58,7	1257	26	2	0,04	356	7,3	1	4827
1783	296	5,9	2844	57,1	1319	26,5			515	10,3		4974
1784	575	9,7	3226	54,8	1471	25			599	10,1	6	5877
1785	288	5,4	3369	63,6	1603	30,2			36	0,6		5296
1786	285	6,1	2950	63,8	1385	29,9	1	0,02				4621
1787	431	7,9	3520	65	1447	26,7			12	0,2		5410
1788	411	7,9	3131	60,2	1645	31,6			6	0,1		5193
1789	633	14,8	2355	55,1	1204	28,1			81	1,8		4273
1790	837	13,9	3268	54,6	1841	30,7	17	0,2	18	0,3		5981
												<b>105807</b>

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken C.31.4.4, C.31.4.8, C.31.4.7 en C.31.2.2 - cfr. Bijlagen 2.3.3, 2.3.4, 2.3.5 en 2.3.6. % = percentage van het aantal stukken ten opzichte van het jaartotaal.

Die schommelingen hadden ook dikwijls prijsverhogingen of -verlagingen als reden. Zo zien we in de facturenboeken dat de tamelijk zware achteruitgang van de verkochte toiles in de jaren 1774-1775, twee jaar op rij, enkel moet worden toegeschreven aan kleinere bestellingen van de grote afnemers in Montpellier en Bordeaux. In de correspondentie lezen we hoe Bethune, om klachten te vermijden, hen bij bestellingen de duurte van het gemene linnen meldde en telkens weer bevestiging vroeg vooraleer de goederen door te sturen <sup>8</sup>. Vooral de grove 6/4 waren extreem duur in die jaren, omdat de Gentse handelaars ze allemaal opkochten met het oog op het vullen van een Spaanse vloot, die uiteindelijk pas in april 1776 zou afvaren. Daarenboven lukte de vlasoogst in 1775 niet bijster goed zodat ook het garen duur bleef <sup>9</sup>.

Het gevolg daarvan was dat door de duurte van de toiles ook de verkoop in Beaucaire 1775 tegenviel, wat weinig bevorderlijk was om de bestellingen van de bij die foire betrokken handelaars te doen toenemen. Zodra de prijs van die 6/4's begon te dalen, begin 1776 <sup>10</sup>, stroomden de tijdens de duurtejaren uitgestelde bestellingen opnieuw massaal binnen. Tegelijk kon de relatie met de nieuwe Spaanse klant Dorda-Grassot ten volle van start gaan en vertonen de verkoopcijfers bij Bethune meteen een uitschieter van formaat. Begin 1777 moest Bethune echter alweer een nieuwe duurtegolf aankondigen <sup>11</sup>, wat zich onmiddellijk liet voelen in de vorm van een fikse daling van de omzet met bijna een vijfde.

Omstreeks die tijd diende zich stilaan hulp aan voor Bethune sr. in de personen van zijn zoon en dochter. Zij legden zich toe, in de vanaf nu opeenvolgende duurtejaren, op de verkoop van tafellinnen, wat tot op zekere hoogte de tegenvallende verkoop van courant linnen kon opvangen. Anderzijds is het natuurlijk ook zo dat bij aanhoudende duurte de verkoop van linnen zich toch geleidelijkaan herpakt. Mensen hebben immers hemden en dergelijke nodig en leggen zich na verloop van tijd noodgedwongen neer bij duurdere prijzen.

Helaas verzeilde op dat moment quasi de hele West-Europese wereld, in de nasleep van de Amerikaanse Onafhankelijkheidsverklaring, in oorlog met Engeland. Want reeds begin 1778 verklaarde Engeland de oorlog aan Frankrijk; in juni 1779 sloot Spanje zich aan bij Frankrijk en verklaarde de oorlog aan Engeland; en eind 1780 trok Engeland ook met de Verenigde Republiek de 4e Engels-Hollandse Oorlog op gang. Dit verklaart de - des-

---

<sup>8</sup> Zie de correspondentie van de jaren 1774-1775 bij o.a. Bézard, Bonafous, Farel, Telles Da Costa, Salvan, Sadde,... en ook bij de nieuwe klant Dorda-Grassot - Barcelona, in U.C.33.4.bis.

<sup>9</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 31.12.1774, 9.3.1775 - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 19.2.1774, 11.10.1774, 10.2.1775, 8.4.1775, 4.5.1775, 16.9.1775 (U.C.33.4.bis).

<sup>10</sup> Zie bijvoorbeeld Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 16.3.1776 - 24.4.1776 (U.C.33.4.bis).

<sup>11</sup> Zie bijvoorbeeld Dorda Grassot, La Bisbal, dd. 30.4.1777 - idem Barcelona dd. 23.4.1777 (U.C.33.4.bis).

ondanks méérhulp - verder aanslepende status quo in de linnenhandel bij Bethune tot 1780-1781, omdat vooral de moeilijkheden voor verzendingen over zee in oorlogstijden een vlotte verkoop verhinderden. Aanvankelijk verlegde Bethune daarom de verschepingen voor Barcelona vanuit Dunkerque naar Amsterdam of Rotterdam <sup>12</sup>, maar die piste moest dus ook alweer worden herzien eind 1780.

De feitelijke oprichting van de associatie "Bethune & Fils" in oktober 1780 (figuur 58), zorgde op datzelfde moment dus nog niet meteen voor enorme sprongen voorwaarts. Die zouden er pas beetje bij beetje komen tussen 1781 en 1783, dankzij een vlotte toepassing van het systeem van verscheping van balen toiles met neutrale schepen vanuit Oostende, zogenaamd voor rekening van Bethune <sup>13</sup>. Daarnaast wist J.Bte jr. in de jaren 1783-'84 de verkoop van tafellinnen op te krikken tot voor het bedrijf ongeziene hoogte, door een netwerk van luxelinnen-verhandelaars op te bouwen in Parijs en Versailles, waar hij flink wat vrienden had gemaakt tijdens zijn opleiding en, vrijgezel zijnde, ook graag nog eens terugkeerde. Ondertussen was in datzelfde Versailles op 3 september 1783 een vredesverdrag getekend tussen Engeland, de Verenigde Staten van Amerika, Frankrijk en Spanje, zodat er opnieuw wat rust mocht worden verwacht op het Kanaal en de Atlantische Oceaan. En op 20 maart 1784 kwam er in Versailles ook een einde aan de Engels-Hollandse Oorlog. Deze gelukkige samenloop van omstandigheden zorgde voor een torenhoge afzet aan toiles, die de firma tot dusver nog nooit had gekend.

**Figuur 58** Oprichting van de firma "Bethune & Fils", oktober 1780



Bron : DE BETHUNE, 2005 : 266.

<sup>12</sup> Bézard, Montpellier dd. 15.5.1778 (U.C.33.4.bis) - Dorda Grassot, La Bisbal, dd. 2.9 - 23.10.1778 (U.C.33.4.bis) - Dorda Grassot, Barcelona, brieven 1779-1780 in U.C.33.5.

<sup>13</sup> We hebben die vorm van verzending "onder ministère" hierboven beschreven onder IV.1.2.3. Zie de brieven van Dorda-Grassot, Barcelona, 1781-begin 1783 in U.C.33.5.

Op 23 november 1784 trad Marie-Rose, de tweelingzus van J.Bte jr., echter in het huwelijk met Pierre Goethals, handelaar gespecialiseerd in tafellinnen. Vader Bethune besliste daarop de verkoop van tafellinnen binnen de firma "Bethune & Fils" af te stoten en de klanten voortaan door te verwijzen naar de zaak van zijn dochter. Dat betekende voor Bethune zelf meteen een aderlating van 600 stukken op de omzet van het jaar 1785. Wegens de gestegen vraag naar goedkope 2/3's, 6/4's en 7/4's na de oorlogen, vooral vanuit Spanje, werden die soorten bovendien vanaf eind 1784 en zeker in 1785, ondanks vrij goede vlasoogsten, exorbitant duur <sup>14</sup>. De duurte hield aan tot eind 1786, zodat Bethune wegens hun schaarste nauwelijks goede betaalbare toiles in die breedten vond <sup>15</sup> en er dus ook minder naar de wensen van zijn klanten kon leveren. Zodoende zag de firma twee jaar na elkaar haar verkoop teruglopen, het eerste jaar met 10 %, het tweede zelfs met 13 %.

In februari 1787 trouwde J.Bte Bethune jr. met Thérèse Delebecq en op 1 mei kwam de zaak volledig in zijn handen. Het geleden verlies werd terug ingelopen en "Bethune & Fils" realiseerde haar derde hoogste score ooit. De reden lag in een forse meerverkoop van ecru's en menages, omdat het traditioneel dure gemene linnen op de courante breedten vanaf het voorjaar een redelijk grote prijsdaling had genoten <sup>16</sup>, en de klanten hun uitgestelde bestellingen daarop hadden doorgestuurd. De prijsdaling op die artikelen was echter slechts van korte duur, want in het voorjaar van 1788 swingden de prijzen, in het bijzonder van de populaire 6/4, alweer de pan uit <sup>17</sup>. Bethune kon géén prijsdaling afwachten gezien het bleekseizoen naderde, met als gevolg dat hij zijn assortimenten uit de eerste bleek duurder moest verkopen. Signaleerde hij dat - plichtsgetrouw en om geen klachten te riskeren - aan zijn betere klanten, dan hoeft het niet te verwonderen dat zij hun bestellingen aanpasten <sup>18</sup>. De terugval van 1788 situeert zich dan ook volledig in de dure segmenten menage 2/3 en 6/4.

In de winter van 1788-1789 zag de situatie er weinig rooskleurig uit, want de prijzen van alle toiles werden nóg duurder <sup>19</sup>, zodat de vraag bij Bethune in het algemeen terugliep. Eventjes hing er in het voorjaar een kleine daling in de lucht, maar goede toiles bleven schaars en enkele weken later kostten met name de 6/4, wegens de duurte van het vlas,

---

<sup>14</sup> Zie bijvoorbeeld Salvan Frères, Béziers, dd. 27.4 en 10.9.1785 (U.C.33.6) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 19.8.1784 - 21.1.1785 (U.C.33.5) en 25.11.1785 (U.C.33.6).

<sup>15</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 20.1 - 28.2 - 22.3 - 7.11 en 12.12.1786 (U.C.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 22.4.1786 (U.C.33.6).

<sup>16</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 28.11.1787 (U.C.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 5.5.1787 (U.C.33.6) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 19.3.1787 (U.C.33.6) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 24.3 en 10.5.1787 (U.C.33.6).

<sup>17</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 7.5 en 19.8.1788 (U.C.33.6) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 29.1 - 19.2 - 30.8.1788 (U.C.33.6).

<sup>18</sup> Dorda Grassot Barcelona, dd. 8.2 - 14.3.1788 (U.C.33.6).

<sup>19</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 12.12.1788.



alweer 15 % méér dan het jaar daarvoor <sup>20</sup>. De goede nieuwe vlasoogst had daar kunnen verandering in brengen, waren daar niet de perikelen in Frankrijk bijgekomen. Want bijna onmiddellijk deed de onzekere revolutionaire toestand de prijs van alle ecru's op de Vlaamse markten dalen. Maar tegelijkertijd wachtten de Franse klanten de evolutie in hun land af en beperkte Bethune zijn aankopen in ecru omdat hij niet meer kon inschatten wat die klanten nog zouden vragen en niemand zicht had op welke verzendingsmogelijkheden er zouden overblijven <sup>21</sup>. De vraag, m.a.w., bloedde dood, zodat Bethunes omzet, ondanks de voor een keertje matige prijzen, er zwaar op achteruitging. De val van de Bastille kostte Bethune een terugval van dik 18 %.

**Figuur 59** Handtekening van J. Bte Bethune junior als bedrijfsvoerder



Bron : Archief Bethune, Marke. Privaat-Archief, ACM 0404.

Omdat verschillende factoren gunstig waren voor de verkoop, zou 1790 daarentegen het absolute topjaar worden van de firma. Vooreerst waren de markten bijzonder voordelig tijdens de winter 1789-1790 <sup>22</sup>. De hoop dat spoedig de zaken in Frankrijk zouden hernemen, zette de handelaars ertoe aan toch maar te speculeren en van die gunstige prijzen te profiteren. Bethune vreesde (terecht) dat die gunstige prijzen niet al te lang zouden aanhouden en, omdat hij zijn grote klanten wou dedommageren voor hun dure aankopen van vorig jaar, kocht goedkoop in, zodat hij het vooruitzicht naar voren kon schuiven van een eerste bleek die minstens 15 % en voor sommige soorten zelfs 20 % beterkoop zou uitvallen dan die van 1789 <sup>23</sup>. De redenering in dergelijke gevallen was immers altijd dat de winst op goedkope toiles het verlies op dure kon compenseren <sup>24</sup>. Uiteraard drong hij, zoals naar zijn gewoonte, aan om hun seizoenbestellingen tijdig te

---

<sup>20</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 24.1, 1.4, 16.5 en 27.7.1789 (U.C.33.6) - Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 21.8.1789 (U.C.33.6).

<sup>21</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 16.7, 1.8, 14.9 & 31.10.1789 (U.C.33.6) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 27.7, 14.9.1789 (U.C.33.6).

<sup>22</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 20.2.1790 (U.C.33.6) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 22.3.1790 (U.C.33.6) - Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 20.2.1790 (U.C.33.6).

<sup>23</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 13.3 & 22.4.1790 (U.C.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 16.3.1790 (U.C.33.6).

<sup>24</sup> vb. Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 21.8.1789 - 27.3.1790 (U.C.33.6) & I.C.344.10.16 dd 26.5.1790.

sturen, maar dit keer deed hij dat met des te meer méér reden van spreken, zodat hij daar ook vlotter werd in gevolgd.

Uitzonderingen op dat vlak vormden de handelaars in Montpellier en Dorda-Grassot in Barcelona. De eersten hadden in 1789 nog tamelijk veel besteld, waardoor ze opgescheept zaten met grote hoeveelheden toiles, die door hun grote duurte bij ontvangst door hun klanten waren geweigerd en sindsdien zo goed als onverkoopbaar waren geworden<sup>25</sup>. Zij bestelden dus slechts het hoogstnodige om hun assortimenten aan te vullen. In Catalonië hadden ze sinds 1 april een verhoging van 5 % doorgevoerd op de invoerrechten van alle buitenlandse manufacturen en was er sprake van nog bijkomende belastingen. Dorda-Grassot besloot daarop de handel in Vlaamse toiles voorlopig te onderbreken. Gezien de vraag naar die soorten evenwel niet verminderde, voelden ze zich verplicht toch enkele balen te bestellen, maar mits de nodige voorzichtigheid, want begin juni kwamen daar de oorlogsgeruchten met Engeland bovenop en dus de schrik voor verhoogde risico's tijdens het transport<sup>26</sup>.

Tegen de zomer begonnen de prijzen van sommige artikelen, zoals Bethune juist had voorzien, alweer wat te stijgen, maar kort daarop zorgden twee mogelijke Franse ingrepen voor regelrechte paniek, die de teruglopende bestellingen vanuit de Mediterrane regio ruimschoots zou compenseren. Enerzijds raakte bekend dat Dunkerque haar statuut van vrijhaven dreigde te verliezen, waardoor de uitvoer in moeilijkheden zou kunnen geraken. Anderzijds was er sprake van een "*reculement des barrières*", waarbij de Vlaamse toiles bij de invoer in Frankrijk zwaar zouden worden belast. Anticiperend op beide problemen, bestelden Bethunes klanten nog een paar baaltjes bij. Eén en ander veroorzaakte een ware rush op de markten, waardoor de prijzen in het najaar nog sterker begonnen te stijgen<sup>27</sup>.

Bovendien was met de Franse Revolutie het klassieke belastingsysteem in handen van "*fermiers*" weggefallen. Om het bankroet van de staat te vermijden had de Assemblée Nationale op 2 november 1789 alle kerkelijke bezittingen geconfisqueerd, die zowat 20 % van alle grondbezit in Frankrijk uitmaakten. Met die kolossale aanwinsten als onderpand gaf ze waardepapieren uit, maar het vertrouwen daarin was zo goed als nihil. Daarom werd op 17 april 1790 besloten deze zogenaamde "assignaten" als wettelijk betaalmiddel te laten gelden. Binnen de kortste keren raakte Bethune overstelpt met deze assignaten, waar hij niks kon mee aanvangen omdat de Vlaamse wevers ze pertinent

---

<sup>25</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 17.7.1790 (I.C.344.10.16) - Bezard P&F, Montpellier dd.5.3 en 17.3.1790 (I.C. 344.10.9).

<sup>26</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 7.4 en 2.6.1790 (I.C. 344.2.29).

<sup>27</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 11.8, 20.10, 3.11 & 17.12.1790 (U.C.33.6) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 2.10 en 30.10.1790 (U.C.33.6) - Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 18.9 & 18.12.1790 (U.C.33.6).

weigerden als betaalmiddel. Waardeverlies zat als het ware in die dingen ingebakken, vonden niet alleen zij, en omdat ook wissels op Frankrijk betaalbaar werden in assignaten, boerde de koers daarvan meteen ook achteruit. Reeds in oktober 1790 bedroeg het verlies op wissels op Parijs 12 %, een verlies dat Bethune nog langer weigerde te dragen <sup>28</sup>. Voortaan liet hij zijn Franse klanten bij bestellingen weten dat hij nog enkel zou leveren mits betaling in klinkende munt, want noch assignaten, noch wissels op Frankrijk konden hem in deze omstandigheden dienen. Dit had uiteraard voor gevolg dat er reeds eind 1790 flink wat bestellingen werden afgezegd <sup>29</sup>.

#### **14.1.1.4 De firma ná de dood van vader en zoon Bethune**

De vooruitzichten voor 1791 waren dus van meet af aan minder gunstig, maar daar kwam dan de ziekte en het plotse overlijden van Bethune jr. op 5 maart bij, enkele maanden later gevolgd door de dood van zijn vader. De firma bleef verweesd achter. Om de zaak toch verder te kunnen aanhouden, associeerde de jonge weduwe zich reeds op 30 juni met Chrétien Bisschoff, een man die het klappen van de zweep enigszins kende en ook een beetje vertrouwd was met de firma. Aldus slaagde ze erin het gros van de bestellingen naar behoren uit te voeren. Maar dat ze moeite had om van deze mokerslag te bekomen, blijkt uit de achteruitgang van de toileverkoop met bijna 40 %. Het ergste was evenwel dat de zaak inmiddels verdronk in de assignaten en ze niet langer wissels op Parijs en andere Franse steden kón aanvaarden omdat de koers daarvan onophoudelijk zakte en reeds tegen Pasen 1792 geslonken was met 45 % <sup>30</sup>. In 1792 boerde "Bethune & Fils" dan ook nogmaals 28 % achteruit, zodat de omzet ten overstaan van het topjaar 1790 méér dan halveerde. De dramatiek van de hele situatie blijkt tot in haar details uit tabel 43.

Het overgrote deel van de leveringen vertrok dat jaar naar het zuiden van Frankrijk en Barcelona. Elders bij onze zuiderburen viel de verkoop immers nagenoeg stil. En zelfs bij de klanten die nog wél toiles bestelden, liep één en ander niet van een leien dakje. Zo verliep de communicatie met de Mediterrane regio stroef omdat het postverkeer via Frankrijk ontregeld was en bijwijlen zelfs volledig onderbroken <sup>31</sup>. Dus werd er voorzichtig geprospecteerd in een hele reeks bijkomende regio's in Spanje én in Bayonne, om de verliezen enigszins in te dekken <sup>32</sup>. Maar toiles inkopen en een voorraadje aanleggen om

---

<sup>28</sup> vb. Barrois Vve & fils, Lille, dd. 27.10.1790 (U.C.33.6).

<sup>29</sup> vb. Baudry Leon Fils, Garriat, dd. 21.12.1790 (U.C.33.6).

<sup>30</sup> vb. Beguin, Paris, dd. 6.9.1791 (U.C.33.6) - Babois, Le Havre, dd. 6.4.1792 (U.C.33.7).

<sup>31</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 26.5 en 18.10.1792 (U.C.33.7).

<sup>32</sup> Zie de brief aan Camerade & Mentze, Bayonne, dd. 29.2.1792 (U.C.33.7) met de vraag kopieën ervan te bezorgen in hun regio aan 25 adressen. Op dezelfde dag vertrok dezelfde brief rechtstreeks naar 34 adressen in

daaruit assortimenten te kunnen samenstellen, hield gevaren in omdat er, sinds Frankrijk op 20 april de oorlog had verklaard aan Oostenrijk, voortdurend invasies dreigden in de grensstreek waarin Kortrijk lag. En door de passages over en weer van de diverse troepen, met zelfs een kortstondige bezetting van de stad door de Fransen in juni, moest er stilaan niet meer worden gedacht aan mogelijkheden om nog te kunnen bleken <sup>33</sup>. Ook het transport over zee geraakte in het slop door de schaarste aan neutrale schepen en de alsmaar stijgende verzekeringspremies <sup>34</sup>.

**Tabel 43** De firma ná de dood van vader en zoon Bethune, periode 1791-1799

Jaar	Ecrú		Geverfd	Menage		Melk		Tafellinnen		Diversen	TOTAAL
	St.	%		St.	%	St.	%	St.	%		
1791	555	15,1		2205	60,3	895	24,4				3655
1792	189	7	8	2283	85,7	190	71,3				2670
1793	3	6		13	26	31	62	3	6		50
1794	150	13,9		645	60	280	26				1075
1795				132	100						132
1796	95	2,8		2337	71,2	844	25,7			2	3278
1797	301	10,2		1557	52,8	1088	36,9	2	0,06		2948
1798	286	8		1997	56,5	1183	33,4	61	1,7	5	3532
1799	187	7,1		1516	58,3	864	33,2	19	0,7	12	2598

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken C.31.2.2 & C.31.4.11, cfr. Bijlagen 2.3.6 - 2.3.7.

\* = percentage van het aantal stukken ten opzichte van het jaartotaal.

---

Murcia, Cartagena, Alicante, Alzira, San Felipe, Tortose, Reus, Barcelona, Valencia, Madrid, Gandia en Pamplona. Zes van de aangeschreven huizen zouden klant worden ná de onderbreking.

<sup>33</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 23.7.1792 (U.C.33.7) - Granie & Fils Renouard, Montpellier, dd. 12.4 en 14.5.1793 (U.C.33.7) - Roche Frères, Lyon, dd. 12.4.1793 (U.C.33.7) - Van Outryve A., Brugge, dd. 21.12.1793 en 5.4.1794 (U.C.33.7).

<sup>34</sup> Prieur Bouché Ainé, Montpellier, dd. 23.7.1792 (U.C.33.7).

Toen tenslotte de Franse legers opnieuw dreigden de stad in te nemen - wat ze op 7 november 1792 ook effectief deden (MADDENS, 1990 : 203-204) -, zag de firma zich verplicht de 194 waardevolste stukken in veiligheid te brengen. Er werd eerst een uitweg gezocht naar de vrijhaven Oostende, maar vermits A. Hoys dat afraadde omwille van hoge niet te vermijden invoerrechten bij latere terugtrekking, werd een betere oplossing gevonden bij D.J. Sergeant, een handelaar met opslagcapaciteiten in Lokeren <sup>35</sup>. De weinige aankopen en/of bestellingen van vaste klanten werden nog geleverd, maar van een normale voorraad inkopen voor de eerstvolgende bleek was voorlopig geen sprake meer.

Door de nederlaag van de Fransen in Neerwinden (18.3.1793) en de evacuatie van de stad kort daarop, mocht de firma hopen op betere tijden, ware het niet dat Frankrijk inmiddels ook de oorlog had verklaard aan Spanje. Dit had namelijk voor gevolg dat de Franse handelaars, residerend in Spanje, ogenblikkelijk het land werden uitgezet en nu ook de afzetmogelijkheden in dát land volledig wegvielen. Zodoende besloot "Bethune & Fils" voorlopig nog enkel ecrus aan te kopen wanneer er effectief toiles werden besteld. Desgewenst konden ze dan in de eigen blekerij worden gebleekt <sup>36</sup>, maar het waren er bitter weinig. Met een wisselkoers op Parijs en een waarde van assignaten die tegen eind mei 1793 méér dan 60 % waren gedaald <sup>37</sup>, lag de handel immers overal stil. Toen ook de plunderingen in de streek in het najaar steeds driester werden, besloot Bethune de ganse voorraad toiles, samen met de boekhouding van de firma, in veiligheid te brengen in depots buiten de stad <sup>38</sup>. Een lot van 348 stukken en twee tijken werd ondergebracht bij Sergeant in Lokeren, de rest (=728 stukken) vertrok per binnenschip naar een loods in Gent, onder de hoede van expediteur P. Van Den Hecke <sup>39</sup>. De firma werd tot nader order op non-actief gezet, kocht niets meer aan en besloot ook de blekerij te sluiten tot betere tijden <sup>40</sup>.

De maatregel was niet lichtvaardig genomen, want wanneer in de daarop volgende lente de Fransen met een grondig gereorganiseerd leger Vlaanderen opnieuw binnenvielen, kregen zij Kortrijk al snel in handen (26.4.1794). Ook Menen capituleerde enkele dagen

---

<sup>35</sup> Hoys A. & fils, Oostende, IC.344.11.14 dd. 27.10.1792 : als vrijhaven was Oostende immers vergelijkbaar met het buitenland, en zouden er invoerrechten moeten worden betaald om de toiles terug te krijgen - Sergeant D.J., Lokeren : I.C. 344.8.40 en U.C.33.7.

<sup>36</sup> Pujol, Toulouse, dd. 5.3.1793 (U.C.33.7).

<sup>37</sup> Mauroy, Paris, dd. 26.4 en 28.5.1793 (U.C.33.7).

<sup>38</sup> Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 3.12.1793 (U.C.33.7).

<sup>39</sup> Sergeant, Lokeren, dd. 12.12.1793 (U.C.33.7) - Van Den Hecke, Gent, dd. 29.11.1793 (I.C. 344.6.43). Volgens deze brief betaalde de man een halve sol per stuk aan de stukwerkers voor het lossen van de toiles uit het schip en het onderbrengen ervan in het magazijn. Met een totale som van 19.1 Fl.ct, 9 sol voor een kist inbegrepen, ging het dan om een lot van 728 stukken.

<sup>40</sup> Assenleverancier Van Outryve, Brugge, dd. 21.12.1793 en 5.4.1794 (U.C.33.7).

later, maar de Oostenrijkse troepen gaven zich niet zomaar gewonnen en probeerden de situatie te keren met militaire acties overal in Frans-Vlaanderen en de grensstreek. Daaronder viel ook het beschieten van Kortrijk. Alwie elders een tijdelijk onderkomen kon vinden, vluchtte weg uit de stad (MADDENS, 1990 : 205). De weduwe Bethune vond met haar kinderen een toevlucht bij bekenden in Geraardsbergen.

Na de overwinning van de Fransen in Fleurus (26.6.1794), werd het zaak snel een oplossing te vinden voor de stock lijnwaad die nog steeds "ondergedoken" zat, want ook Gent en zelfs heel België dreigden te worden veroverd, zodat men steeds minder zicht had op hoe de toestand nu verder zou evolueren. Reeds op 28 juni werden negentien stukken melkinnen verstuurd naar een expediteur in Amsterdam, op bestelling van een zekere Kerkhoff, woonachtig te Waasmunster, weliswaar om slechts aan hem te worden geleverd op voorwaarde dat hij die goederen in Nederland zou betalen in speciën of solide effecten <sup>41</sup>. Met de val van Gent (5.7.1794) wist iedereen dat inlijving bij Frankrijk onafwendbaar was. Madame Bethune bereidde zich voor om terug te keren naar Kortrijk. Eens terug in de firma werd beslist alles wat overbleef in de Gentse en Lokerse depots te verkopen aan haar schoonbroer Auguste Lachez in Lille tegen een matige winst van 4 %. Bisschoff vertrok naar Lokeren om de transactie te coördineren en op 10 augustus 1794 werden 150 stukken ecru en 906 gebleekte toiles naar Lille verscheept : 56.437.12.0 Fl. ct contant te betalen in klinkende munt <sup>42</sup>.

Nauwelijks een maand later, begonnen Franse klanten reeds te informeren of ze hun aankopen bij Bethune konden hernemen <sup>43</sup>. Maar de stad lag in puin, Franse soldaten die er ingekwartierd waren of voorbijtrokken gingen zich te buiten aan plunderingen, er heerste een onbeschrijfelijke administratieve chaos en tot overmaat van ramp brak er een epidemie van dysenterie uit die honderden slachtoffers eiste (MADDENS, 1990 : 206). De situatie in Kortrijk was dus niet van die aard om een heropstart van de zaak te overwegen. Pas na het Verdrag van Bazel op 22 juli 1795 - waarbij Frankrijk vrede sloot met Spanje en bij Bethune de bestellingen uit Catalonië onmiddellijk terug binnen liepen <sup>44</sup> - en de feitelijke annexatie bij Frankrijk op 1 oktober 1795, zou daar verandering in komen. Niet in het minst wegens totaal nieuwe omstandigheden in het privé-leven van de weduwe Bethune.

---

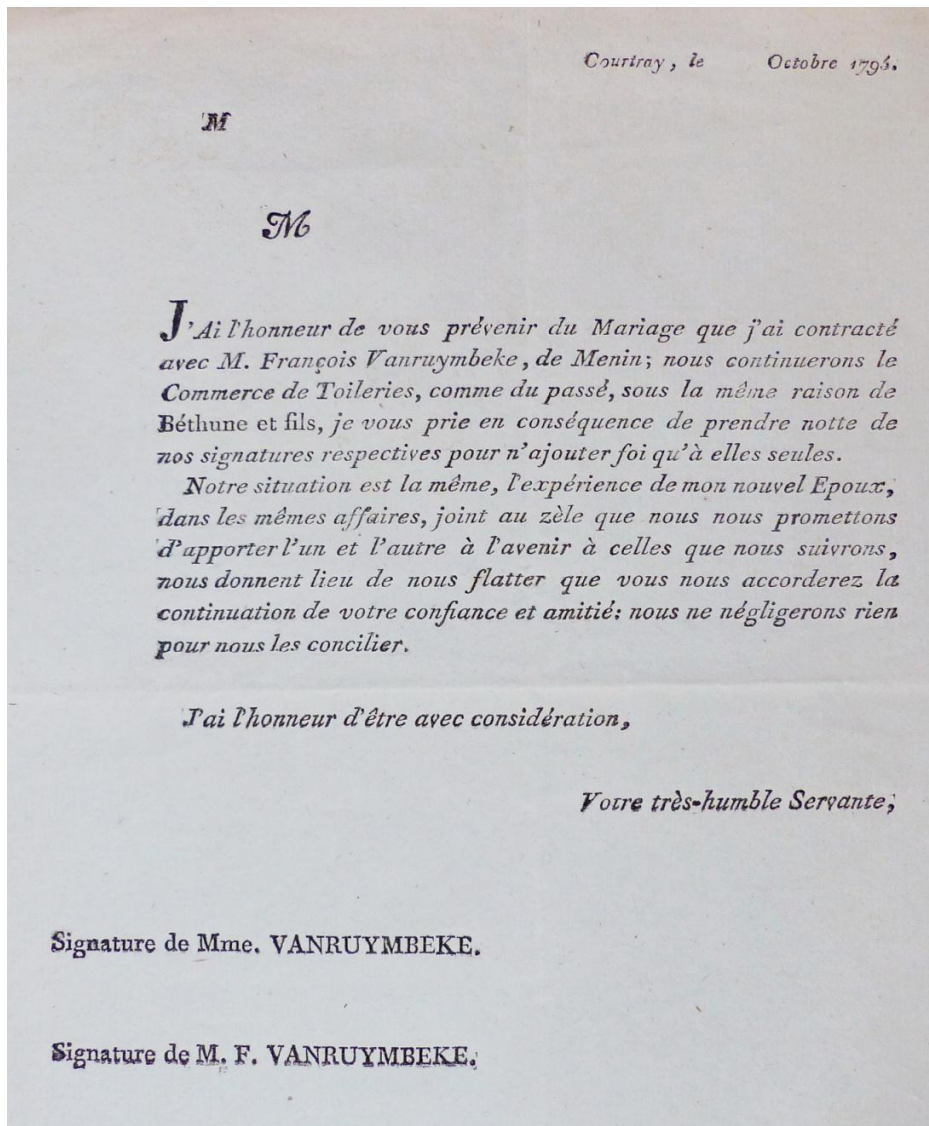
<sup>41</sup> Kerkhoff, Waasmunster, dd.28.6.1794 (U.C.33.7) en Lohoff & Gebroeders Ploos van Amster & co, A'dam, dd. 13.3.1795 (U.C.33.7).

<sup>42</sup> C.31.4.11 : folio's 28 tot en met 37. Auguste Lachez huwde Nathalie Delebecque, zus van Thérèse.

<sup>43</sup> vb. Pinchart, Reims, dd. 23.9.1794 (I.C.344.15.2) - Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 27.12.1794 (I.C.344.7.25).

<sup>44</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 15.8.1795 (I.C.344.2.29).

**Figuur 60**      Standaardbrief ter kennisgeving van het huwelijk van de weduwe Bethune junior, oktober 1795



Bron : Archief Bethune, Marke. Privaat-archief, ACM 04A04.

Op 20 oktober 1795 hertrouwde Thérèse Delebecque namelijk met François Van Ruymbeke. Als nog jong maar reeds gedreven zakenman zette hij alles op alles om de zaak terug op te bouwen. Aan de hand van een circulaire, die het huwelijk aankondigde en de verderzetting van de firma onder dezelfde benaming (figuur 60), probeerde hij de door de omstandigheden teloorgegangene correspondenties met solide voormalige klanten terug op te starten. Hij focuste hierbij in eerste instantie op de relaties in Montpellier en de Mediterrane regio, waar de firma traditioneel grote hoeveelheden toiles aan kwijt-kon. Maar van zodra op 19 februari 1796 de assignaten uit circulatie waren genomen en het wisselverkeer zich normaliseerde, kon hij ook enkele klanten in de rest van Frankrijk heropvissen. Tijd voor prospectie naar nieuwe klanten had hij voorlopig niet veel,

maar hij kon steeds rekenen op warme aanbeveling door zijn kersverse schoonbroer Augustin Mallet <sup>45</sup> - een handelaar uit Amiens, met wie Adelaïde, een zus van Thérèse, eveneens op 20 oktober was getrouwd. Mallet zette de in heel Frankrijk bekende zaak van hun beider schoonmoeder de weduwe Delebecque-Badar in Lille verder en kocht trouwens zelf, nu de grens tussen Kortrijk en Lille was weggefallen, aanzienlijk veel toiles in bij Bethune.

Desondanks ging de heropbouw zeer moeizaam. Het eerste jaar haalde Van Ruymbeke niet eens het niveau van de firma in 1791. En het jaar daarop daalde de omzet alweer met zo'n 10 %. In 1798 verkocht hij nét hetzelfde aantal stukken als zijn vrouw had gerealiseerd in 1791 en het laatste jaar van de eeuw werd afgesloten met nogmaals een aderlating van bijna 30 % minder verkoop. Dit jojo-effect had niet zozeer met een gebrek aan capaciteiten van François als linnenhandelaar te maken, maar alles met de onzekere en steeds weer veranderende toestand in Frankrijk. Tegelijkertijd was ook de situatie in Spanje rampzalig geworden, omdat de verkoop er zo goed als stilviel wegens zeer slechte wisselkoersen en de uitgave van nieuw papiergeld waarin niemand vertrouwen had <sup>46</sup>. Dit terwijl het aanbod aan toiles er enorm was en bovendien aan dermate lage verkoopprijzen dat de groothandelsprijzen van "Bethune & Fils" daar stevast boven uitstaken <sup>47</sup>.

Los daarvan valt echter een soort conservatieve "kruideniers"-aanpak op, die m.i. ook veel kan verklaren. Vooreerst was er zijn inzet om de immense tegoeden van de firma "Bethune & Fils" te recupereren. Onvermoeibaar schreef hij alle schuldenaars aan, diplomatisch maar consequent volhoudend tot wanneer hij loskreeg waar hij vond recht op te hebben. Veel van die klanten, om niet te zeggen de meeste, speelde hij definitief kwijt als correspondent, omdat zij zich in de zak gezet voelden door de stugge houding van de firma Bethune ten overstaan van hun moeilijke situatie en het fortuin dat zij zelf verloren in die jaren <sup>48</sup>. Van Ruymbeke hield namelijk vast aan de visie die vader en zoon Bethune hadden ontwikkeld bij het prille begin van de financiële moeilijkheden waarin hun Franse klanten verzeilden. Die was gebaseerd op het principe dat verkopen nog enkel werden afgesloten op voorwaarde van betaling in Florijnen Brabants en bovendien in speciën, zodat de firma op een normale handelstransactie kon rekenen, met een bescheiden maar faire winst.

---

<sup>45</sup> vb. Jacquet Frères, Gandia, dd. 5.9.1796 (I.C.344.5.31).

<sup>46</sup> Jacquet Frères, Gandia, in 1798-1799 (I.C.344.5.31).

<sup>47</sup> zie de correspondentie met vb Sargelet-Sagnier, Barcelona (I.C.344.2.32) - Salvan Frères, Béziers (I.C.344.3.16) - Dorda-Grassot, Barcelona (I.C.344.2.29) en Jacquet Frères, Gandia dd. 14.8.1797 (I.C.344.5.31).

<sup>48</sup> vb. Feuillet - Lallemant, Le Havre, dd. 9.10.1797 (I.C.344.7.26) - LaFerrière, Jonzac, dd. 4.8.1797 (I.C.344.7.8) - Boilleau, Paris, dd. 10.3.1796, 3.6.1797 (I.C. 344.12.8), e.a.



Een aantal klanten haakte toen wijselijk meteen af, want vond zaken doen aan die condities geen optie meer <sup>49</sup>. Door de snel evoluerende revolutionaire omstandigheden, vonden de andere klanten in Frankrijk, die het risico wél hadden genomen, binnen de kortste keren géén speciën meer, en al zeker géén tegen betaalbare prijzen. Ze moesten ze immers met assignaten betalen waarbij ze altijd maar grotere verliezen leden. Daarop verklaarde Bethune - zijnde op dat moment : de jonge weduwe Bethune jr. met haar associé Bisschoff - zich liever bereid langduriger krediet toe te staan, in afwachting van betaling van de volledige som in betere tijden, dan vrede te nemen met een participatie in het steeds verder aanzwellend verlies van zijn klanten. Op dat ogenblik wist nog niemand tot welke hoogte dat verlies uiteindelijk zou leiden.

Wij zullen verder nog ingaan op de redenering die Franse klanten hanteerden om hun schulden niet (volledig) te moeten betalen. Hier past het voorlopig enkel de retorische vraag te stellen of de Bethunes zelf onwrikbaar aan deze strategie zouden hebben vastgehouden, in het geval ze waren blijven leven. Het procédé leverde de firma immers niet veel vrienden op. Ik noem slechts de gevallen Bertaud en Boilleau, tamelijk belangrijke textielhandelaars in Versailles en Parijs, met wie de inning van de achterstallige schulden faliekant afliep, terwijl Goethals-Bethune dezelfde situatie tot tevredenheid van beide partijen wist op te lossen <sup>50</sup>. Erger nog was dat, wanneer de aflossing niet snel genoeg en volgens zijn termen verliep, Van Ruymbeke in zijn jeugdige overmoed in zijn brieven weleens cassant durfde te worden en zo alle goodwill van zijn correspondenten verspeelde <sup>51</sup>. Ook zijn wantrouwige houding ten overstaan van zowel nieuwe als oude klanten, die zich uitte in een categorieke weigering om zelfs de meest respectabele en solide huizen een werkbare krediettermijn van pakweg zes maanden te gunnen, kostte hem waardevolle zakenrelaties <sup>52</sup>. Anderen legden zich slechts met uitgesproken tegenzin bij die maatregel neer of annuleerden bestellingen <sup>53</sup>.

Uiteraard weigerde hij dat krediet wel een beetje met reden, want de firma had véél geld verloren door de malafide praktijken van een aantal klanten, en probeerde hij slechts te overleven in een periode waarin sowieso heel wat bedrijven het uiterst moeilijk hadden en aan de lopende band overkop gingen. Maar m.i. mankeerde hij de maturiteit én de

---

<sup>49</sup> vb. Leon Baudry, Garriat, dd.6.12.1790 (I.C. 344.6.1) - Possoz, Arpin & Possoz Frères, Compiègne, dd.20.7.1791 (I.C.344.4.5) - Barrois Vve & fils, Lille, dd. 26.10.1790 (I.C.344.7.40) - Golliaud Frères, Moulins, dd. 12.6.1791 (I.C. 344.10.26) - Fournier, Moings, dd. 24.11.1791 (I.C. 344.10.3), e.a.

<sup>50</sup> Bertaud, Versailles, in I.C. 344.16.34, I.C.345.25.2, U.C.33.7, U.C.33.9 - Boilleau, Paris, I.C. 344.12.8 en U.C.33.7.

<sup>51</sup> vb. Boucher & Garnier, Paris, dd. 29.9.1797 en 29.6.1798 (I.C. 344.12.12) - Bertaud, Versailles, IC.344.16.34 dd.28.3.1798 - Boilleau, Paris, IC.344.12.8 dd. 4.2.1797 en 3.6.1797 - Mauroy, Paris, IC.344.13.25, dd. 29.8.1796.

<sup>52</sup> Vb. een klant van méér dan dertig jaar : Barrois Vve & fils, Lille, 16 en 30.7.1796 (I.C.344.7.40) - of een potentieel nieuwe klant in Montpellier : Martin & Aigoin, Montpellier, 4.5.1797 (I.C. 344.10.15).

<sup>53</sup> respectievelijk vb. Massot P, Marseille, dd. 23.10 en 12.11.1799 (I.C. 344.9.36) en Menu L.P., Paris, dd. 10.10.1796 (I.C. 344.13.28).

ervaring - die met name vader Bethune wél had - om juist in te schatten met welke "vrienden" hij veilig in zee kon gaan. Dit alles werd door de oudere klanten, die de aanpak van vader en zoon Bethune nog hadden meegemaakt, gekoppeld aan verregaande slordigheid en een mogelijks minder onfeilbare keuze. Zo legde een grote afnemer in Montpellier hem de opmerking voor - "*à vos réflexions*" - dat "Bethune & Fils" minder goede menages leverde dan Van Tieghem en anderen, terwijl dat vroeger omgekeerd was <sup>54</sup>. Dat gebrek aan commerciële feeling speelde de firma dus zeker parten en zou pas beteren wanneer Van Ruymbeke met toegenomen ervaring, nieuwe eigen klanten en een genormaliseerd wisselverkeer de 19e eeuw kon binnenstappen.

### 14.1.2 De kwestie verpakkingstoiles

In het hierboven besproken verkocht aantal toiles, waren de stukken en de coupons linnen die werden gebruikt als verpakking, niet inbegrepen. Daarop werden immers géén uitvoertaksen geheven, waardoor ze niet werden aanzien als verkochte goederen. Toch kon het aantal daarvan flink oplopen en bovendien rekende Bethune die toiles ook aan. Zodoende zouden ze eigenlijk moeten worden bijgerekend.

Om een baal te vormen voor het te verzenden linnen, werd door de band een stuk goedkope toile gebruikt, die men een "fardelure" noemde. Zo'n stuk balengood werd gebruikt en herbruikt tot het versleten was en was, zelfs wanneer het een nieuw stuk betrof, nooit officieel bestemd om nog te worden verkocht. De prijs ervan zat niet transparant op de facturen in de post "emballage" vervat, maar hoog oplopen deed die meestal niet. We stelden echter reeds dat de klant vaak om het gebruik van een bijkomend stuk toile verzocht, ter bescherming van zijn linnen, vooral wanneer de baal een lange weg diende af te leggen, en ongeacht of dat nu over zee dan wel over land ging. Omdat er zowel volledige stukken als coupons werden gebruikt, was het correct uittellen van het aantal verpakkingstoiles per jaar niet mogelijk. Daarom hebben wij deze oefening beperkt tot een indicatie op basis van steekproeven, namelijk het oplijsten van de opgegeven ellen of stukken op de facturen om de vijf jaar.

Als verpakkingstoiles werden meestal de courantste breedten 2/3, 6/4 en eventueel 3/4 gevraagd, steevast in ecru of menage. Wanneer slechts coupons werden gebruikt, von-

---

<sup>54</sup> Hij kreeg om de haverklap het verwijt dat ze nog geen bevestiging hadden gekregen van hun bestelling vb. Duquenne A., Amiens, dd. 14.7.1797 (IC.3441.25), Monod & Neyrod, Angoulême, dd. 22.8.1799 (IC.344.1.42) of ontvangstmelding van hun remise, vb. Fouché, Compiègne, dd. 22.8.1798 (IC.344.5.3). Ze verweten hem ook zijn beloftes niet te houden en afgesproken leveringstermijnen niet te respecteren, vb. Mauciere, Reims, IC.344.14.27 dd 17.7 en 5.8.1797. Voor de minder goede keuze, zie Bouché Ainé, Montpellier, dd. 28.10.1797 (I.C. 344.10.23).

den we veelal géén vermelding van soort toile terug, maar extrapolierend gingen we ervan uit dat het allicht wel om diezelfde soorten ging. De gemiddelde lengte van een stuk  $2/3$  was 85 el. Die van een stuk  $3/4$  : 71 el en die van een stuk  $6/4$  : 79 el. Dus hebben we het aantal ellen van de diverse verstuurde coupons gedeeld door de gemiddelde lengte van deze drie doorsneelengten, ttz door 78 el. Op deze manier kregen we aantallen aangerekende verpakingsstukken, die we in tabel 44 hebben afgezet tegenover de verkochte toiles in de overeenkomstige jaren.

Uit tabel 44 blijkt dat Bethune, van zodra hij eind 1753 de touwtjes van de firma zelfstandig in handen kreeg, onmiddellijk inzette op het promoten van extra verpakking. Wellicht was dit echter minder een commercieel manoeuvre dan simpelweg aangewezen, gezien hij steeds méér toiles verkocht die verre afstanden dienden af te leggen. Uit de facturen blijkt trouwens dat niet iedereen dat noodzakelijk vond, en dat men zo'n extra verpakking veelal afwoog tegenover de kwaliteit en dus de kostprijs van de gekochte goederen. Duur linnen kon nu eenmaal méér kosten aan dan het gemenere lijnwaad.

**Tabel 44** Aangerekende verpakingsstukken t.o.v. het aantal verkochte stukken, periode 1750-1790

Jaar	Stukken verpakking	Coupons in ellen	Coupons in stukken	Totaal aantal stukken verpakking	Totaal aantal verkochte stukken	% t.o.v. verkochte stukken
1750		619	8	8	954	0,8
1755	7	1979	25	32	2435	1,3
1760	12	1267	16	28	1669	1,7
1765	7	955	12	19	1561	1,2
1770	8	2335	30	38	3717	1
1775	35	3222	41	76	4267	1,8
1780	61	3783	49	110	4461	2,5
1785	31	3606	46	77	5296	1,5
1790	53	1792	23	76	5981	1,3

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Verkoopfacturen, registers C. 31.4.3, C.31.4.4, C.31.4.8, C.31.4.7 en C.31.2.2. Cfr. Bijlagen 2.3.2 t/m 2.3.6.

Naarmate er, na het afstoten van de lakenhandel, steeds méér balen vertrokken richting Montpellier en Catalonië, nam het aantal extra verpakkingstoiles dan ook spontaan toe. Het verklaart de procentuele stijging vanaf 1775 ten opzichte van het totaal omgezette stukken, zelfs bij een algemeen dalende verkoop ten overstaan van de jaren 1772-'74. Het dalend percentage in 1785 hangt m.i. samen met de extreme duurte van de doorsnee toiles : waar die in normale omstandigheden een meerkost konden dragen, was dat in een excessief duurtejaar minder evident, zodat die post bij de onkosten door de klant werd geschrapt. Het nog verder dalend percentage in 1790 werd vooral veroorzaakt door een bijna halvering van de aankopen in Montpellier en Barcelona. Gezien er procentueel minder balen vertrokken naar die regio, waren er ook minder verpakkingstukken vandoen, zoals blijkt uit tabel 45.

**Tabel 45** Geleverde toiles in Barcelona, Béziers en Montpellier, periode 1780-1790

Jaar	Barcelona	Béziers	Montpellier	Totaal	% t.o.v. het jaartotaal	Jaartotaal
1780	327	56	1289	1672	37,48	4461
1785	490	40	1390	1920	36,25	5296
1790	128	220	627	1029	17,20	5981

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Verkoopfacturen, registers C.31.4.8, C.31.4.7 en C.31.2.2. Cfr. Bijlagen 2.3.4, 2.3.5 en 2.3.6.

Maar die achteruitgang was slechts van tijdelijke aard. Want, wanneer in 1791 bijvoorbeeld Prieur Bouché Ainé & co uit Montpellier - met een bijhuis in Catalonië - alweer normale hoeveelheden bestelde (= ttz 335 stukken in plaats van 150 in 1790) - met bovendien vier stukken extra verpakking per baal in plaats van één à twee voordien - kocht die firma op haar eentje al 47 stukken aan. Het jaar nadien trok ze het aantal stukken verpakkingsslinen op tot vijf stukken, waardoor die rekening opliep tot 70 stukken <sup>55</sup>. Daarmee kocht deze firma bijna evenveel verpakkingsslinen als "Bethune & Fils" jarenlang had verkocht aan al haar klanten samen.

De conclusie kan echter enkel zijn dat Bethune extra verpakkingsslinen ter beveiliging voor transport op verre afstanden aanraade maar niet systematisch opdroeg. Het waren méérverkoppen, inherent aan het verzendingssysteem : leuk meegenomen voor de

<sup>55</sup> Zie Prieur Bouché Ainé, Montpellier, C.31.2.2. en C.33.7 voor 1791, en C.31.4.11 voor 1792.

firma, als de klant ze nodig achtte én verantwoord ten overstaan van de kostprijs van de aangekochte goederen. Maar een vroegtijdige "marketing truc" of een item van wezenlijk commercieel belang was het voor de Bethunes blijkbaar niet.

### 14.1.3 Melk versus menage

Uit de tabellen 40, 41, 42 en 43 blijkt ook onmiddellijk dat binnen het totaal aantal verkochte stukken per jaar, vooral het menage- en het melklinnen doorslaggevend waren. Maar de verhouding onderling, evenals deze ten overstaan van de andere artikelen die de firma omzette, wisselde in de loop der jaren.

Geverfd lijnwaad of een stuk damast, gingas of barrois dat bij gelegenheid werd verkocht, kunnen we buiten beschouwing laten, gezien het om een verwaarloosbaar aantal stukken gaat, die Bethune bovendien slechts bezorgde om een klant uit de nood te helpen, nadat hij ze zelf was gaan aankopen bij een collega. Ook de verkoop in rollez maakte slechts zelden méér dan een halve procent van het totaal aan verkochte toiles uit. Het was een artikel dat Bethune niet op voorraad inkocht, maar slechts leverde wanneer een paar van zijn (veelal) Rijselse klanten er speciaal om vroegen. Die vraag kon toevallig wel eens iets groter zijn dan normaal, zoals in 1748 of in 1765, toen Maricourt ineens 26 stukken van doen had. Dat vertaalde zich onmiddellijk in een stijgend percentage tot respectievelijk 1,7 en 2,3 %. De grootste aantallen vinden we echter terug in de jaren 1750 en 1751, namelijk deze waarin Bethune enkele balen "petit rollez" naar zijn oom en kozijn Quiebe in Cadiz stuurde, om de verkoop ervan uit te testen in de Amerikaanse koloniën. In die jaren namen de rollez 13,2 en 8,5 % van de toile-omzet voor hun rekening. We vertelden hoger reeds waarom die speculatie daarna zonder gevolg bleef <sup>56</sup>.

Tafellinnen had belangrijk kunnen worden, ware het niet dat Bethune sr. het niet van harte verkocht. Bethune jr. legde er zich - op zijn achttiende, samen met zijn tweelingzus - wél op toe, en zelfs met onmiddellijk succes. De aantallen servetten en nappes, die onder vader Bethune maximaal 3,8 % van zijn omzet uitmaakten, liepen vanaf 1777 op van 4,7 tot 10,3 %. Als één op de tien stukken die de deur uitgaan, een stuk tafellinnen betreft, mag men al spreken van een volwaardig artikel binnen het assortiment. Maar Bethune jr. zag zich na enkele jaren plots in een concurrentiepositie gewrongen met zijn zuster. In onderling overleg met de familie werd het artikel daarop afgestoten. Daarna werd en nog wel wat tafellinnen verkocht, maar slechts bij gelegenheid en op speciale vraag. De cijfers van 1,8 % in 1789 en 6 % in 1793 zijn bovendien misleidend,

---

<sup>56</sup> Zie hoofdstuk 13.2.3.1.

omdat in het jaar van de Franse Revolutie zowel expediteur Arnold Hoys in Oostende als de gebroeders Petit in Montpellier een éénmalige bestelling plaatsten van chique servetten, die Bethune leverde per voorgesneden éénheid. Dit trok het aantal "stukken" de hoogte in, terwijl er eigenlijk niet zoveel méér feitelijke stukken werden geleverd dan anders. In 1793 hebben we te maken met een vertekening van een andere aard : er werden immers slechts drie stukken tafellinnen verzonden, maar op een totale hoeveelheid van amper vijftig verkochte toiles, woog dat zwaar door.

Enkel de 1,7 % tafellinnen van 1798 mag dus vragen oproepen. Die plotse groei wordt echter onmiddellijk genuanceerd wanneer we de zaak wat nader bekijken. "Bethune & Fils" leverde namelijk enkel doorsnee servetten 2000 en 2400, met de aangepaste tafelkleden 2400 op twee en drie ellen breedte, die in Kortrijk veelvuldig voorhanden waren. De vroegere prohibitieve grenzen stonden voor dat artikel voortaan open, zodat dit weinig moeite hoefde te kosten. Bethune leverde die bovendien aan slechts vier klanten, waarvan twee op commissie. Een en ander doet dan ook vermoeden dat Van Ruymbeke, geconfronteerd met extreem moeilijke tijden, inclusief reeds een terugval het tweede jaar na zijn intrede in de zaak, en minder gebonden aan Goethals-Bethune door familiale banden, van de nood een deugd maakte toen hij om tafellinnen werd gevraagd door zijn toileklanten. Van Seghbroeck-Cambier uit Ath vormde daarop nog een uitzondering. Hij leverde in 1793 aan Bethune een veertigtal witte toiles en daarna bijkomend nog enkele hand- en spandiensten op het financiële vlak, zodat de levering van tafellinnen tegen commissie eigenlijk als een soort wederdienst mag worden beschouwd. Het jaar nadien liepen de aantallen trouwens alweer fors terug.

Zodoende vormen slechts de ecru's, menages en melkgebleekte toiles constanten in de verkoop bij "Bethune & Fils". En dan nog, voor wat de ecru's betreft. Figuur 61 stelt de evolutie van de respectievelijke aantallen aanschouwelijk voor.

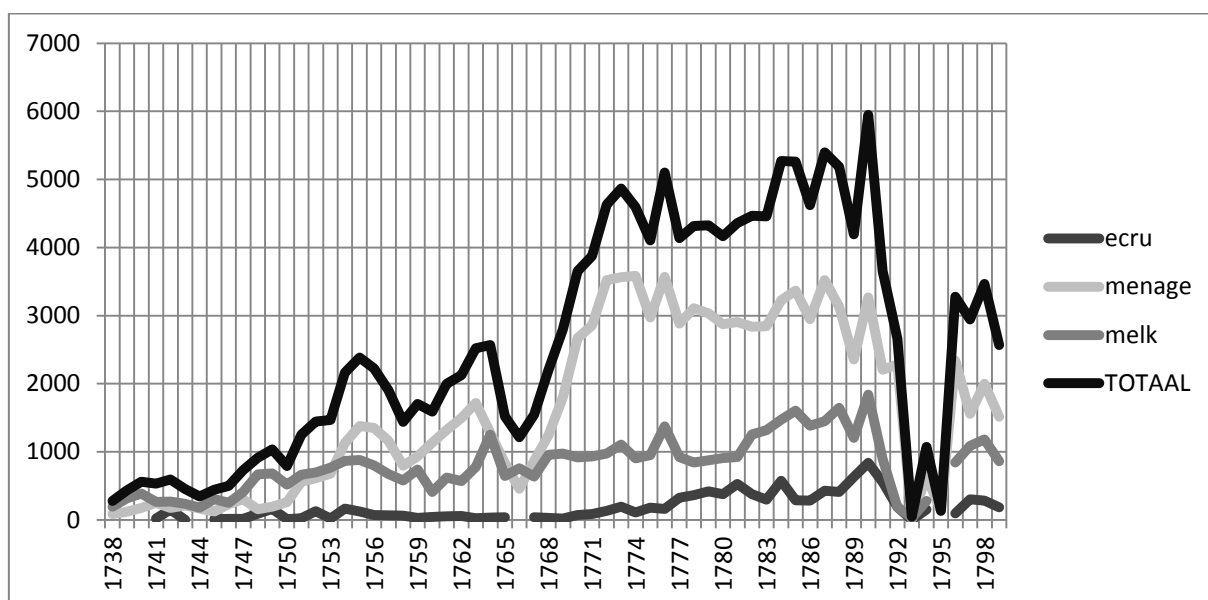
Wat ruw linnen aangaat, liep het aantal geleverde stukken niet bijster hoog op tijdens de eerste vier decennia van ons onderzoek. Hier waren slechts enkele uitzonderingen op. In 1742 kocht de firma van de gebroeders De Ronquier in Lille in de loop van het voorjaar 150 stukken "*toiles grises*" <sup>57</sup> tegen provisie. Op een totale omzet van net géén 600 stukken, vormde die aankoop voor de firma een gelukkig toevalstreffen van ineens een kwart van haar jaarverkoop in linnen. Gelijkaardige éénmalige verkopen vonden plaats in 1752, wanneer een bestelling van 125 "*ellekens*" tegen commissie door Farel Ayné in Montpellier goed was voor de quasi totaliteit van 8,7 % ecru's, en in 1754 waarin twee aanzienlijke bestellingen 2/3's vanuit Bordeaux en Lyon het aantal ecru's dermate

---

<sup>57</sup> M.i. betreft het hier wel degelijk ruw linnen van grijsig vlas en géén grijs-geverfde, gezien De Ronquier voldoende relaties had in Ath om deze laatste rechtstreeks in die regio te bestellen.

optrok dat ze 7,4 % gingen uitmaken van het totale aantal verkochte toiles. De uitschieters van 1748 en 1749 betroffen respectievelijk 80 en 120 stukken 6/4's, die vertrokken naar Quiebe in Cadiz : het eerste jaar zelfs voor de twee derden voor rekening van Bethune en Van Dale zelf, en het tweede jaar tegen provisie.

**Figuur 61** Linnenverkoop per soort bleek, periode 1738 - 1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune : bijlage 2.3.19.

Vanaf 1777 kwam daar verandering in, en verkocht de firma ecru's in stijgende lijn, weze het enigszins met vallen en opstaan, tot en met 1790. De voorbereiding van de verdubbeling die zich in het eerstgenoemde jaar voltrok, was toen wel reeds enige tijd aan de gang. In de jaren 1760 waren met name slechts enkele klanten in Lille en sporadisch één in Montpellier in ecru linnen geïnteresseerd. Begin jaren zeventig werd dat potentiëel aan ecru-klanten echter uitgebreid met handelaars in Béziers en Lyon, maar vooral met enkele blekers in de Franse Charente-Maritime. Terwijl hún aantal tegelijk met de grootteorde van hun bestellingen toenam, kwam daar in 1775 Dorda-Grassot bij uit La Bisbal-Barcelona, die een grote afnemer van voor de koloniën bestemd ongebleekt en/of in Spanje gebleekt linnen zou worden tot begin jaren tachtig. Op het moment dat zij hun bestellingen ecru's stopzetten, wellicht omdat zij onder meer de Brugse goedkoper en dus geschikter vonden voor Amerika <sup>58</sup>, vertrokken er inmiddels ook ongebleekte toiles

<sup>58</sup> Dorda Grassot, La Bisbal-Barcelona, I.C. 342.2.2 : vergelijk de commentaren dd. 8.10.1777 en 20.2.1778 (La Bisbal) en dd. 13.2.1778, 2.6.1779, 3.11.1779 (Barcelona).

richting Reims, namen de bestellingen vanuit Bordeaux toe en kwam er met een klant uit Chefboutonne nog een bleker uit de Charentese regio bij. Spoedig voegde Marelle uit Calais zich als ecru-klant bij dit rijtje en tegen het einde van de jaren 1780, was dat ook het geval met een klant uit Dunkerque en een firma uit Nantes. De steile opmars van de ecru's binnen het totaal aantal geleverde toiles door "Bethune & Fils" werd in het kielzog van de gebleekte afgebroken tijdens de crisisjaren. Bij de heropstart van de firma kwam de verkoop ervan meteen terug op gang, evenwel met dien verstande dat waar in 1789 t/m 1791 ongeveer één op de zeven toiles die de firma verlieten ecru's waren, hun aantal terugviel op het niveau van 1777 en de daarop volgende jaren, zijnde gemiddeld zo'n 7 à 10 % van het totaal aantal verkochte stukken.

Binnen de groep van het "normale" huishoudlinnen, gingen er gedurende de hele onderzochte periode iets meer dan 10.000 stukken ecru de deur uit bij "Bethune & Fils". Melkinnen verkocht echter vijf keer méér, en menagelinnen zelfs tien keer méér. Gebleekt linnen vormde dus ontegensprekelijk de basis van deze linnenhandel. Maar die verhouding van één op twee was géén constante. Aanvankelijk was het zelfs zo dat melkinnen de hoofdmoot uitmaakte van de omzet in lijnwaad. Voor een firma die er prat op ging slechts kwaliteitsvolle stoffen te verkopen, past dit ook volledig in het concept. Opvallend is wel de plotse aanzienlijke meerverkoop van melkinnen ten overstaan van menagelinnen bij de intrede van Bethune sr. in de zaak. Het lijkt erop te wijzen dat hij, volledig in de lijn van het "kwaliteitsleverancier tegen een billijke prijs"-imago van de firma <sup>59</sup>, zijn inspanningen eerst richtte op het stimuleren van de omzet in het betere linnen. Het verschil tussen het aantal verkochte stukken melkinnen ten overstaan van menagelinnen was tussen 1748 en 1750 dan ook zéér groot. In de jaren 1751-1753 maakte hij blijkbaar dezelfde oefening voor menagelinnen want werd ook die verkoop de hoogte ingestuurd. En vanaf 1754 tot 1799 zou menagelinnen dan onafgebroken, op 1766 na, méér worden verkocht dan melkinnen.

Waar was die tamelijk plotse ommekeer aan te wijzen? Eén en ander lijkt samen te sporen met het aanvatten van de correspondentie met Farel Ayné in Montpellier. Die zakenrelatie begon eind 1749 met een kleine bestelling van twaalf stukken menagegebleekte "ellekens" maar groeide spectaculair tot méér dan het twintigvoud daarvan tegen 1751. Mijn inschatting is dat Bethune met een klant als Farel tot het inzicht kwam dat grote hoeveelheden goedkoper linnen verkopen even lucratief en zelfs interessanter kon zijn dan blijven focussen op de verkoop van kleinere hoeveelheden duur linnen. Vanaf 1754 was hij in ieder geval volledig gewonnen voor deze gedachte en leverde hij

---

<sup>59</sup> zie verder : deel 4, hoofdstuk 15.1.



balen vol menages in meerdere breedten voor Beaucaire en andere foires aan steeds méér klanten in de Mediterrane regio.

Hij bood hen nochtans wél geregeld melkinnen aan, maar reeds van in het begin van zijn contacten ginder, kreeg hij te horen dat zijn melkinnen er minder goed verkocht en dat zou zo blijven tot het einde van de eeuw <sup>60</sup>. Hun klanten vonden ze vaak niet wit genoeg en vooral hun prijs te duur zodat grossisten verkozen er in te trekken uit Mennen, Gent of uit Ieper <sup>61</sup>. Ieper zou op het vlak van melkinnen trouwens altijd de grootste concurrent voor Kortrijk blijven, wat Bethune zelf toegaf <sup>62</sup>. Hij kón het Ieperse aanbod ook moeilijk afbreken, gezien zijn eigen schoonzoon Vandenpeereboom er één van de belangrijkste verdelers van was. Daarom probeerde hij vooral even goed te doen, en de beste en goedkoopste stukken te vinden in hun genre, zodat hij op gelijke prijsenvoet melkinnen kon leveren <sup>63</sup>. Dat dit niet altijd even goed lukte, bewijst de reactie van een firma uit Lyon, die de prijzen dermate duur vond, dat ze hun klandizie bij Bethune gewoon stopzetten <sup>64</sup>.

In eigen land en in noordelijker Frankrijk speelde die prijs een iets minder doorslaggevende rol. Melkinnen behoorde immers tot het hogere gamma in het aanbod van linnen, zeker wanneer het om de fijnste versies ging, en dat waren precies de stoffen die het meest in die regio's werden verkocht. Behalve in crisistijden natuurlijk, zoals oorlogsjaren, want dan bleef dat duurdere linnen gewoonlijk in de winkels liggen tot wanhooft van de handelaar, die sowieso altijd liever vlot roterende artikelen in huis had <sup>65</sup>. De prijs van dergelijke luxestoffen werd echter in normale omstandigheden eerder stuk per stuk afgewogen op zijn kwaliteitswaarde dan globaal vergeleken met ander aanbod en was dus minder gevoelig voor concurrentie. Vandaar dat Bethune ten allen tijde een groot voorstander bleef van het verkopen van melkinnen.

Maar zelfs dat fijnste melkinnen ging niet altijd en overal even vlot van de hand. Zo probeerde een handelaar het uit bij zijn klanten in Peronne en Parijs en signaleerde reeds kort daarop dat het niet zo goed verkocht als verwacht. Zelf vond hij de toiles van Bethune beter, stelde hij, maar zijn klanten verkozen "*frises*" en dus was hij wel verplicht "*les caprices des gens*" te volgen en "*les laisser dans leur erreur*". Later herhaalde hij

---

<sup>60</sup> vb. Brunet & co, Montpellier, dd. 18.5.1759 (I.C.340.9.19) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 24.11.1760 (I.C.341.11.34) - Bouché Ainé, Montpellier, dd. 6.4 & 11.10.1797 (I.C. 344.10.23).

<sup>61</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 26.8.1750 (I.C. 340.9.28) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 5.10, 21.10 & 30.12.1758 (I.C.340.8.40) - Lajard-Brunet, Montpellier, dd. 24.12.1762 (I.C.341.12.4) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 22.1.62 (I.C.341.12.1) - Farel, Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 25.9.1765 (I.C.341.11.35).

<sup>62</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 26.10.1771 (U.C.33.4).

<sup>63</sup> Pinchart fils, Reims, dd. 9.7.1760 (U.C.33.3).

<sup>64</sup> Reynard J. & Longue, Lyon, in 1766 (I.C. 341.10.33).

<sup>65</sup> vb. Pinchart, Reims, dd. 26.10.1756, 9.2 en 22.2.1757 (I.C.340.11.14).

nogmaals dat er bij hem geen vraag was naar het melklinnen van Bethune want dat het door de band te duur werd bevonden <sup>66</sup>. Een correspondent uit Lyon vond dan weer dat er op die fijne toiles niks te verdienen viel en dat ze bovendien te lang bleven liggen <sup>67</sup>. Een andere uit Nantes meldde eveneens dat het melklinnen te duur was om vlot te verkopen <sup>68</sup>. Een handelaar uit Bayonne vond ook dat "Hollands linnen" niet goed verkocht en vroeg of Bethune hem geen "namaak uit Lille" kon leveren want dat had méér aantrok wegens goedkoper <sup>69</sup>. Elders, zoals in Maastricht, verkocht het aanvankelijk prima maar vond men het geleverde melklinnen in toenemende mate te grof voor z'n prijs en achtte men het stilaan "onverkoopbaar" <sup>70</sup> : weinig bevorderlijk om de aankoop ervan bij Bethune te stimuleren. En in Lissabon vond men vooral de fijnste te duur, wat op een gelijkaardige inschatting wijst <sup>71</sup>.

De zoektocht naar goedkoper melklinnen komt ook tot uiting in de evolutie in de verkoop van immens veel méér 3/4 naar een steeds groter aandeel 2/3 (figuur 62). Aanvankelijk kon Bethune naar waarheid verkondigen bij zijn klanten dat melklinnen op 2/3-breedte géén succesnummer was. Verkocht hij 100 stukken 2/3 dan waren dat er 3000 in 3/4, stelde hij <sup>72</sup>. Dat was ergens ook logisch, want we zegden het hoger reeds : bij gelijke kwaliteit en fijnte, liepen de prijzen van beide breedten gelijk en kreeg men dus bij 3/4 méér waar voor z'n geld dan bij 2/3. En dus verkocht hij steevast méér 3/4 : in de facturatieboeken zien we dat het verschil opliep tot 40, 50, 60 en zelfs 70 keer meer. Althans tot 1758, want dan sloeg het verschil om tot slechts tien keer meer en tegen 1764 nog maar het dubbele van de verkoop in 2/3. Enkele jaren later, vanaf 1767, keerde de logica terug en klonk de verhouding alweer tot 1 op 3 à 7. Na 1775 kenterde dit echter opnieuw en won 2/3 terug terrein, zodat slechts dubbel zoveel en zelfs nog minder 3/4's werden verkocht. Enkel in 1788 en 1791 gingen er iets méér dan dubbel zoveel 3/4's over de toonbank.

Deze evolutie spoort opvallend samen met enerzijds de crisisjaren gedurende de Zevenjarige Oorlog, en anderzijds het verarmingsproces dat het laatste kwart van de 18e eeuw kenmerkte <sup>73</sup>. De attitudeswitch van gewone mensen naar leven temidden van een ruimere materiële cultuur, die zich sinds de tweede helft van de vorige eeuw in de geesten had verankerd en bekend staat als de "consumentenrevolutie", diende nu te worden

---

<sup>66</sup> Bernard, Peronne-Parijs, dd. 9.2 & 2.12.1754 + 25.10.1755 (I.C.340.11.1).

<sup>67</sup> Molin M., Lyon, dd. 12.9.1760 (I.C. 341.10.29).

<sup>68</sup> Pineau F., Nantes, dd. 1.1.1763 - 7.12.1764 (I.C. 341.12.8).

<sup>69</sup> Combes J., Bayonne, dd.31.4.1751 (I.C.340.2.27).

<sup>70</sup> Heylighers, Maastricht, dd.7.9.1763, 12.9.1765, 4.5.1767 (I.C.341.10.35).

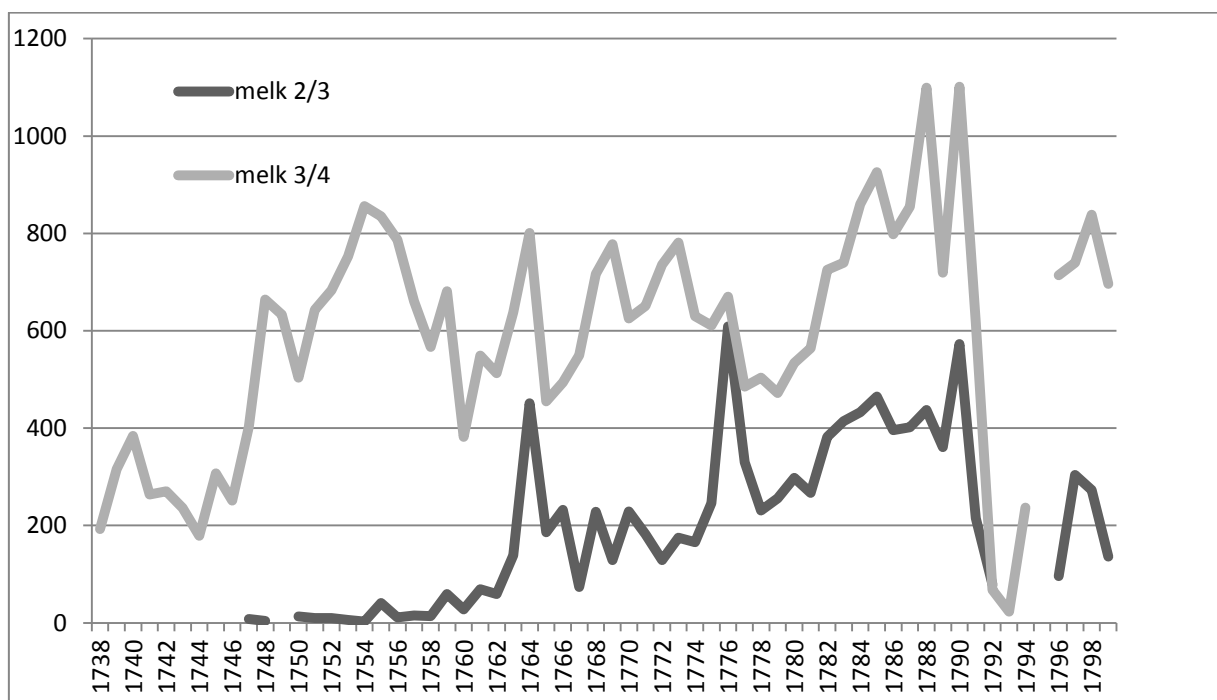
<sup>71</sup> Ratton, Bonifas, Lisboa, jaren zestig (I.C. 341.10.16).

<sup>72</sup> Pineau F., Nantes, dd. 21.7.1759 (U.C.33.3).

<sup>73</sup> Zie deel 2, hoofdstuk 4.2.

gekoppeld aan een dalende koopkracht. Kledij was immers belangrijk geworden als middel om zich te onderscheiden als individu (MUCHEMBLED, 1991 : 186). Dus koos men ervoor - liever dan goedkoper menagegebleekt linnen te gaan dragen, wat bij de medemens onmiddellijk zou opvallen wegens minder eclatant wit -, over te stappen op melklinnen van een iets minder hoogstaande kwaliteit. Deze creatieve oplossing past in de algemeen geconstateerde 18e eeuwse trend om in tijden van steeds duurder wordend klassiek textiel op zoek te gaan naar modieus en klassevol ogende, maar niettemin flink goedkopere alternatieven (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 82).

**Figuur 62** Verkoop van melklinnen 2/3 versus 3/4, periode 1738 - 1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune : bijlage 2.3.16.

Dit alles gezegd zijnde, vertoont de curve melkverkoop op figuur 61 desondanks in absolute aantallen een veel gelijkmatiger verloop dan die van menagelinnen. Dit wijst op een relatief trouw cliënteel op melkgebleekte toiles. Iemand die het Kortrijkse "Hollandse" lijnwaad uitprobeerde, was er vaak voor gewonnen, althans zolang de portemonnaie het toeliet. De méérverkoop van menages mag dan al evident zijn vanaf 1754, op het jaar 1766 als enige uitzondering na, de verkoopcijfers maken ook meer bokkesprongen. Het zorgt er meteen ook voor dat de verhouding tussen de verkopen in melk- en menagelinnen wisselt. Die springt van minder dan 1 op 2 tussen 1754 en 1760, naar 1 op 2 tussen 1760 en 1763, terug minder dan 1 op 2 tot 1769, 1 op 3 vanaf 1770 tot 1782, 1 op 2 van

1783 tot 1791, 1 op 3 in 1796 en minder dan 1 op 2 tot 1799. Over het algemeen liepen de verkopen van beide toppers dus het meest uiteen in de jaren 1770.

Voor die schommelingen zijn m.i. géén andere verklaringen dan deze die golden voor de globale verkooptendens. Met dien verstande, evenwel, dat menagelinnen méér dan welk ander linnen artikel ook, gevoelig was voor prijsschommelingen. De algemene teneur in heel de onderzochte periode, enkele uitzonderingen daargelaten, kwam voor watergebleekt linnen neer op de ervaring van duurte. Klachten en verzuchtingen daaromtrent waren dus legio en bestellingen werden meer dan eens uitgesteld tot wanneer de aangekondigde prijzen billijker werden bevonden <sup>74</sup>. In de jaren 1776-77 werden té dure 2/3's daarom zelfs eventjes overklast door 6/4's, die nochtans doorgaans met een gelijkaardig probleem kampten. Daarna was het weer omgekeerd, want men besepte dat de prijsstijging toch algemeen was <sup>75</sup> en zoals Farel Ayné het ooit formuleerde : 2/3 bleef zeker voor de zuiderse regio's "een essentieel artikel" <sup>76</sup>.

Hoe dan ook : Op 1748-49 na, waarin melklinnen respectievelijk 71,3 en 63,6 % van de totale verkopen uitmaakte, bepaalde de grootteorde van de verkopen in menagelinnen de globale omzettrend van de firma. Want vanaf 1755 - met 1758, 1764 en 1766 als uitzonderingen - daalde de verkoop van menages niet meer onder de 53 %, terwijl het gemiddeld zelfs 65 à 70 % van de verkopen uitmaakte, tot en met uitschieters van 76,7 % in 1774 en 85,7 % in 1792. Van een bij uitstek luxe-linnenhandel evolueerde "Bethune & Fils" dus op enkele decennia naar een internationaal gereputeerde grossist in doorsneelinnen.

#### 14.1.4 wie kocht wat?

We weten inmiddels hoeveel stukken er per jaar werden verkocht, maar naar wáár vertrok dat linnen ? Figuur 63 geeft er een overzicht van.

---

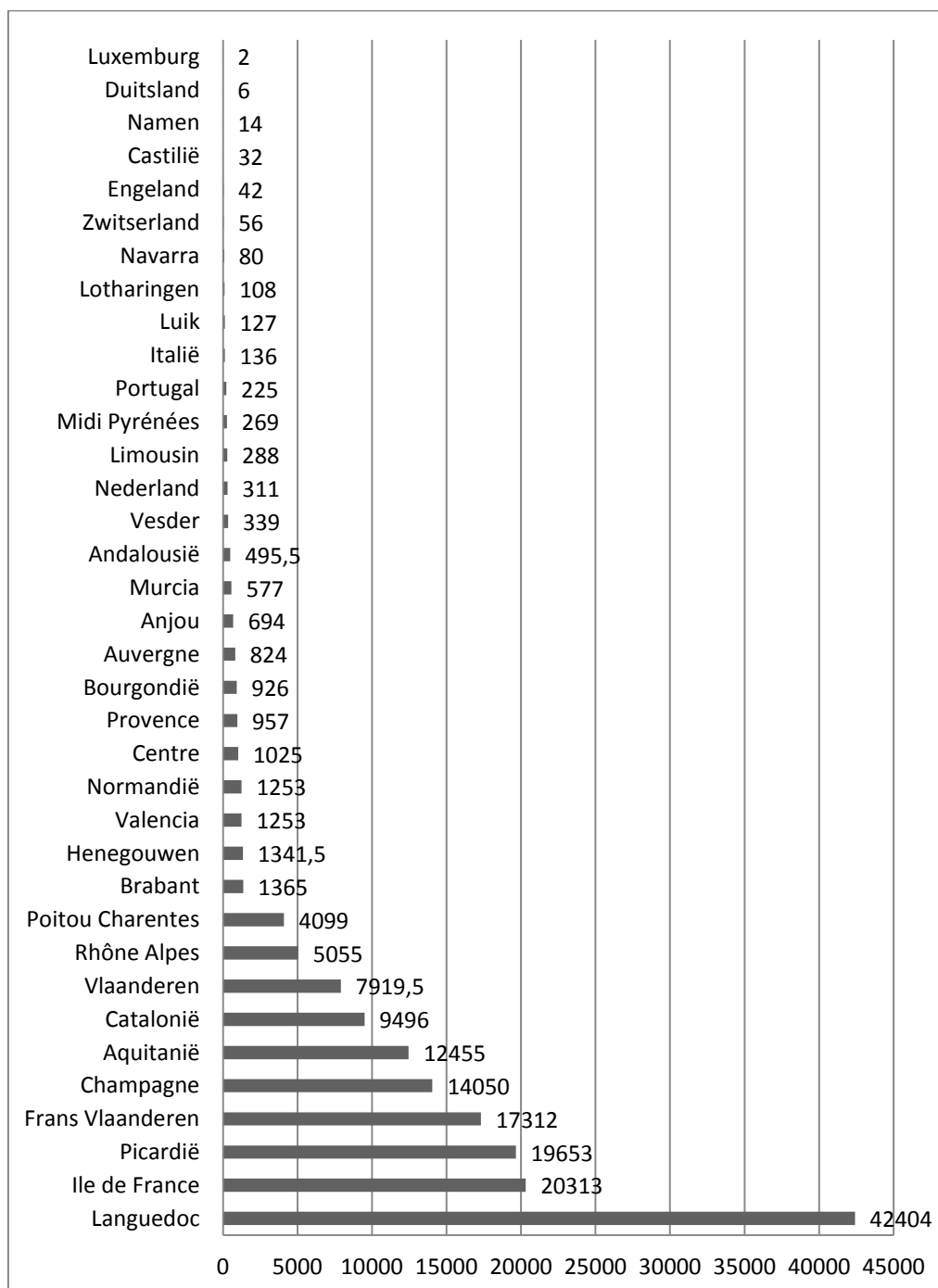
<sup>74</sup> Enkele vb. uit tientallen : Arnaudtizon Frères, Lyon, dd. 10.8.1751 (I.C.340.8.35) - Aubry, Lille-Reims, dd. 22.1.1750 (I.C. 340.8.25) - Faure-Triol, Montpellier, dd. 11.3.1757 (I.C.340.9.21) - Salvan, Beziers, dd. 1755 (I.C.340.2.31) - Bonafous Julien & Despuech, Farel & Puigsech (& Luga), Pomier Frères, Montpellier, jaren '60 (I.C.341.12.3 - I.C.341.11.34/35 - I.C.341.12.1) - Curatteau, Niort, dd. 16.7.1763 (I.C.341.12.12) - Delisle F., Lille, dd. 4.6.1765 (I.C.341.8.14) - Marracci P., Lille, in 1768-69 (I.C.341.9.22) - Sadde, Montpellier, dd. 27.3.1769 (I.C.341.12.2) - Beluze & Lajard, Lyon, dd. 7.8.1776 (I.C.342.10.10) - Bonafous Julien, Montpellier, dd. 26.8.1775 (I.C.342.12.3) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 13.1.1778 (I.C.342.2.16) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 17.2.1776 (I.C.342.2.2) - idem, jaren tachtig (I.C.343.2.30) - Salvan Frères, Beziers, dd. 18.3.1788 (I.C.343.3.8) - Farel & Fils & Viala, Montpellier, dd. 22.4.1782 (I.C.343.15.11) - Pinchart, Reims, dd. 30.5.1787 (I.C.343.20.19).

<sup>75</sup> Peynado Fils, Bordeaux, dd. 27.9.1776 (I.C.342.3.3).

<sup>76</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 14.2.1752 (I.C.340.9.28).

#### 14.1.4.1 Belangrijkste afnemers per regio of land

**Figuur 63** Verkopen van alle soorten linnen samen, per regio of land in de periode 1737-1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune per regio : bijlage 2.3.20.

We zien onmiddellijk dat, hoewel Bethune linnen leverde in 36 regio's in binnen- en buitenland, de aantallen per regio sterk verschilden. In absolute aantallen kochten handelaars uit Montpellier met grote voorsprong het meest. Daarbij moet worden opgemerkt dat zij het linnen grotendeels op de "*Foire de Beaucaire*" per baal aan andere Franse of Spaanse handelaars en zelfs grossisten doorverkochten, die het op hun beurt wel eens naar de overzeese koloniën stuurden. Daarop volgen een aantal regio's in Frankrijk : Ile de France en Picardië waren aan elkaar gewaagd en bestelden samen bijna evenveel als de Languedoc. Een behoorlijk aantal stukken vond zijn weg naar Frans-Vlaanderen, de streek van Reims of Aquitanië. In Picardië werden ze voor een deel door ambulante handelaars verkocht, al dan niet op kleine jaarmarkten. Maar ook de grote aantallen in Reims en Bordeaux moeten in zekere mate worden gelinkt aan de befaamde "*foires*" aldaar.

De méér dan 9000 stukken voor Catalonië werden vanaf halfweg de jaren 1770 gekocht door twee firma's in Barcelona, die elkaar opvolgend het linnen bestelden voor hun lokale markt. Maar bijna 8000 stukken verkocht Bethune gewoon in eigen regio, West- en Oost-Vlaanderen. Dit wijst erop dat zijn reputatie ook in eigen land groeide en hij het vertrouwen genoot van zijn collega's-concurrenten. Lyon nam heel wat minder af, maar toch een behoorlijk aantal, opnieuw veelal in functie van Beaucaire. De 4099 stukken voor Poitou Charentes, daarentegen, gingen nagenoeg integraal naar linnenhandelaars-blekers aldaar. Vanuit de overige regio's was de belangstelling voor Bethunes aanbod minder groot, of bleef toch op z'n minst beperkt tot een aantal kleinere handelaars en winkeliers.

#### **14.1.4.2 Belangrijkste afnemers per soort linnen**

Een bijkomend onderscheid kan worden gemaakt naar de soort linnen toe. Dus hebben we onderzocht welke regio's de diverse breedten in klassieke toiles kochten en wie interesse had in tafellinnen en/of rollez (zie tabel 46).

In absolute cijfers verkocht de firma veruit het meest  $2/3$ ; daarop volgden de  $3/4$  en de  $6/4$ 's. De  $7/4$  werden mettertijd belangrijker, evenals de nog bredere toiles. De verkoop in tafellinnen was tijdelijk aanzienlijk, maar die in rollez verwaarloosbaar klein. De verdeling per regio, die in detail kan worden nagekeken in bijlage 2.3.20, wordt samengevat in tabel 45. De weinig verkochte "ellekens"  $4/4$  werden daarin samengevoegd met de  $2/3$  en alle grote breedten vanaf  $8/4$  staan eveneens gegroepeerd. De cijfers lopen uiteen van één tot 22472 stukken : een discrepantie die zich moeilijk in een overzichtelijke grafiek laat gieten. Daarom hebben we een grafiek gevormd (figuur 64), waarbij enkel die soorten werden opgenomen waarvan méér dan 1000 stukken aan een regio werden verkocht, met name  $2/3$ ,  $3/4$ ,  $6/4$ ,  $7/4$  en tafellinnen.

**Tabel 46** Verkopen per regio per soort linnen in de periode 1737 – 1799

Land	Regio	2/3 & 4/4	3/4	6/4	7/4	8/4 & ↑	Rollez	Tafel- linnen
B	Brabant	44	822	8		5	5	485
B	Henegouwen	329	849	93	6	3	7,5	54
B	Luik	11	95	13	3			5
B	Luxemburg	2						
B	Namen	4	10					
B	Vesder	139	96	82	16			6
B	Vlaanderen	815	6117	396,5	132,5	88	22,5	348
CH	Zwitserland	15	7	11	11	5		7
D	Duitsland		3	2	1			
E	Andalusië	1	91,5	250			151	2
E	Castilië		32					
E	Catalonië	2046	109	4954	<b>2349</b>	3	6	29
E	Murcia	1	1	575				
E	Navarra	20		60				
E	Valencia	23	102	1031	85	5		7
F	Anjou	207	361	8	9		2	107
F	Aquitanië	7680	4558	69	94	50	4	
F	Auvergne	210	31	484	93	1		5
F	Bourgondië	395	308	133	55	11		24
F	Centre	492	322	47	117	23	2	22
F	Champagne	6865	6031	332	578	125		119
F	Frans Vlaan-	6758	<b>7145,5</b>	1949	538	162	<b>294,5</b>	465
F	Île de France	9951	5099	1816	1066	<b>333</b>	3	<b>2045</b>
F	Languedoc	11973	5350	<b>22472</b>	2079	224	67	239
F	Limousin	129	26	93	11	5		24

Land	Regio	2/3 & 4/4	3/4	6/4	7/4	8/4 & ↑	Rollez	Tafel- linnen
F	Lotharingen	46	41	8				13
F	Midi Pyrénées	205	34	27		1		2
F	Normandië	631	359	118	111	24	2	8
F	Picardië	<b>12084</b>	5288	627	1011	270	7	366
F	Poitou Charen-	3044	712	24	312	7		
F	Provence	190	583	122	49	4		9
F	Rhône Alpes	2586	936	1271	82	3		177
GB	Engeland		42					
I	Italië	91	40					5
NL	Nederland	74	228	8	1			
P	Portugal		221					4
	TOTALEN	67061	46050	37083,5	8810	1352	573,5	4577

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune per regio : bijlage 2.3.20. Per soort staat de grootste afnemer in het vet gedrukt.

Uit tabel 46 en figuur 64 blijkt dat de breedte 2/3 het meest werd besteld vanuit Picardië en Montpellier, maar ook de Parijse regio, Bordeaux, Reims, en Lille kochten er veel. De handelaars-blekers uit de Charentes namen méér dan 3000 stukken af en naar Lyon vertrokken eveneens duizenden stukken. Daarmee hebben we meteen ook álle topregio's uit Bethunes Franse klantenbestand genoemd. Buiten deze regio's was enkel Barcelona in de stof geïnteresseerd, want Vlaanderen, de volgende in de rij, kocht minder dan de helft daarvan. Toiles op 3/4 breedte gingen in eerste instantie naar Frans Vlaanderen, maar daarna volgde voor dit artikel het lokale Vlaamse cliënteel. Champagne, evenwel, kocht nauwelijks minder stukken en opnieuw volgden dan de regio's Languedoc, Picardie, Ile de France en Aquitaine. De volgende in de rij, Lyon, kocht echter al direct vijf keer minder.

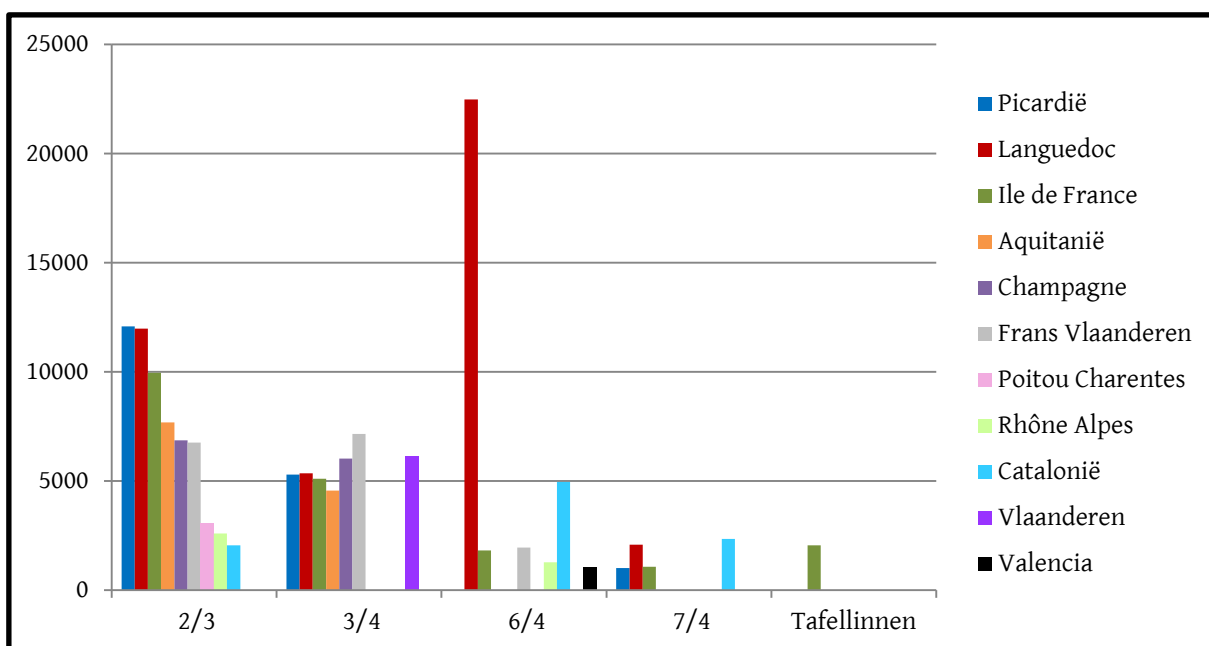
Wat 6/4 betreft, stond Montpellier op eenzame hoogte, want die stukken gingen massaal naar de Languedoc, alias de fameuze foire. Barcelona nam niet eens een vierde daarvan af, maar dat was op zich wel drie keer zoveel als Frans Vlaanderen en Ile de France. Buiten deze regio's kochten nog enkel Lyon en Valencia betekenisvolle aantal-



len. 7/4 daarentegen werd het meest verkocht aan Catalonië, weliswaar op de voet gevolgd door de Languedoc. Ile de France en Picardië kwamen slechts samen aan dat aantal. Tafellinnen tenslotte werd in Parijs meer dan vier keer méér verkocht dan in Brabant of Frans-Vlaanderen.

Bekijken we diezelfde tabel 46 vanuit het oogpunt van de regio's, dan zien we dat de Languedoc (Montpellier) massaal 6/4's introk, voor de helft zoveel 2/3's, en slechts voor minder dan een vierde daarvan 3/4's. Ze kochten ook een 2000-tal stukken 7/4's, maar ander linnen interesseerde hen minder, al kochten ze in verhouding tamelijk wat brede toiles en zelfs tafellinnen. De Franse hoofdstad kocht bijna 10000 stukken "ellekens", maar nog eens zoveel stukken verdeeld in 3/4, 6/4, 7/4 en tafellinnen. In absolute cijfers ging het slechts om 333 stukken, maar Parijs trok daarmee ook het merendeel van de breedste toiles in. Picardië nam nauwelijks minder linnen af : eveneens vooral 2/3, voor de helft daarvan 3/4 en ook wat 7/4. Frans-Vlaanderen daarentegen kocht méér 3/4 dan 2/3, maar quasi evenveel van het ene als van het andere. Daarnaast kochten ze ook een 2000-tal stukken 6/4 en waren zij ná Parijs in Frankrijk de grootste afnemers van tafellinnen. Lille was ook de regio die het gros van de rollez uit het bestand aankocht.

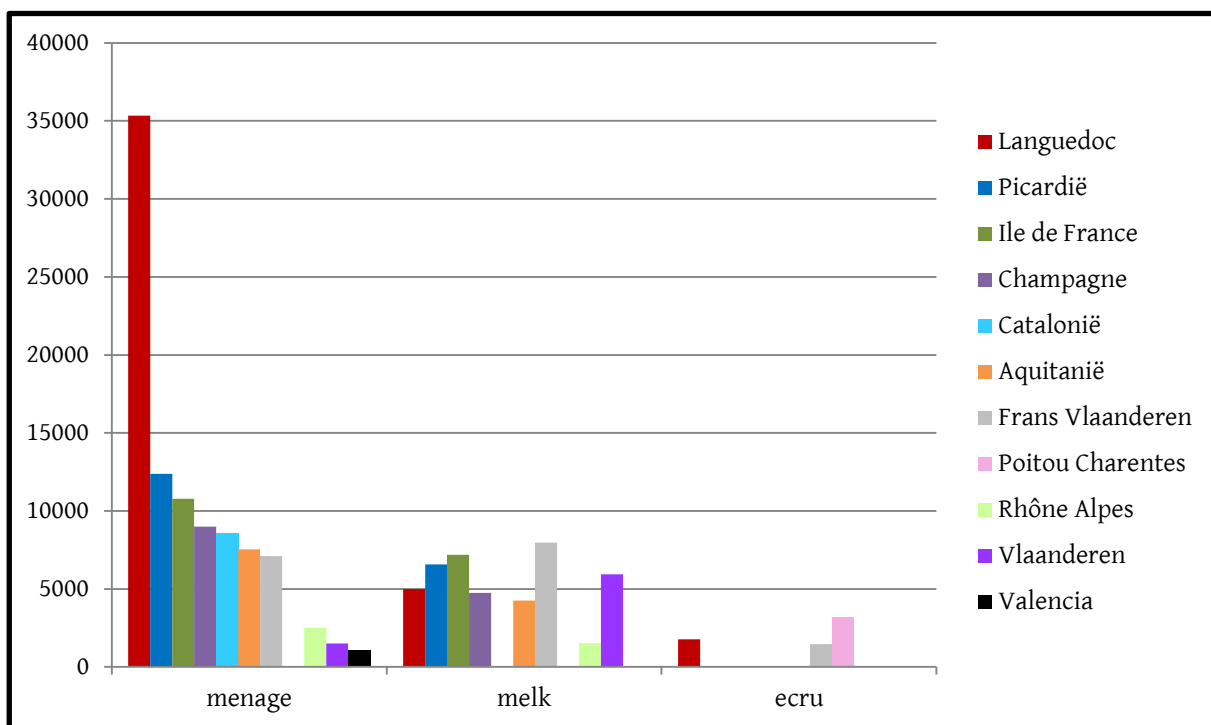
**Figuur 64** Overzicht van de meest verkochte artikelen per regio, periode 1737 - 1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune per regio : bijlage 2.3.20. Enkel de regio's die méér dan 1000 stukken kochten van een soort werden opgenomen.

Champagne kocht bijna evenveel 3/4 als 2/3. Aquitanië zo'n 60 % méér 2/3 dan 3/4. Catalonië trok méér 7/4 brede toiles in dan de Languedoc, maar zette vooral 6/4's om. Daarnaast voerden ze ook een 2000-tal ellekens in : dat was wel iets minder dan hun afname in 7/4. In eigen regio Vlaanderen verkocht de firma Bethune het meest 3/4-linnen. Ze moesten op dat vlak slechts Frans-Vlaanderen laten voorgaan. De standaardbreedte 2/3 kon Bethune aan de lokale bevolking veel moeilijker kwijt. Lyon had daar dan weer wél interesse voor, al kochten ze achteraf ook vaak 6/4 en in mindere mate 3/4. De Charentese blekers kochten enkel 2/3 en een beetje 3/4. Brabant en Henegouwen kochten, net zoals Vlaanderen, vooral 3/4-linnen, maar Brabant vulde dat aan met tafellinnen, Henegouwen eerder met 2/3. Valencia tenslotte kocht quasi enkel 6/4's.

**Figuur 65** Verkoop volgens bleekmethode per regio, periode 1737 - 1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune per regio : bijlage 2.3.20. Enkel de regio's die méér dan 1000 stukken kochten van een soort werden opgenomen.

#### 14.1.4.3 Belangrijkste afnemers per soort bleek

Er kan nog een derde onderscheid worden gemaakt op basis van de soort bleek. Ook hiervan hebben we een tabel gemaakt met alle cijfers per regio (tabel 47), met dien verstande dat we enkel de feitelijke toiles hebben opgelijst. Onze gegevens omtrent de bleek van rollez en tafellinnen waren te onvolledig, zodat we ze liever buiten beschouwing hebben gelaten. We geven het onderscheid tussen de regio's ook grafisch weer

(figuur 65). Hierin hebben we opnieuw enkel die regio's opgenomen die méér dan 1000 stukken over de onderzochte periode hebben aangekocht.

**Tabel 47** Verkopen per regio per soort bleek in de periode 1737 - 1799

Regio	Land	Ecru	Melk	Menage
Languedoc	F	1764	5000	<b>35334</b>
Ile de France	F	295	7183	10787
Picardië	F	318	6578	12384
Frans Vlaanderen	F	1474	<b>7973,5</b>	7105
Champagne	F	191	4742	8998
Aquitanië	F	658	4252	7541
Catalonië	E	747	176	8538
Vlaanderen	B	97	5947	1505
Rhône Alpes	F	848	1523	2507
Poitou Charentes	F	<b>3208</b>	211	680
Brabant	B		844	31
Henegouwen	B	92	772	416
Valencia	E	11	130	1105
Normandië	F	80	525	638
Centre	F	48	610	343
Provence	F	293	529	126
Bourgondië	F		521	381
Auvergne	F		48	771
Anjou	F	47	457	81
Murcia	E		28	549
Andalusië	E	200	142,5	

Regio	Land	Ecru	Melk	Menage
Vesder	B		89	244
Nederland	Nl		255	56
Limousin	F		71	193
Midi Pyrénées	F		84	183
Portugal	P		221	
Italië	I		22	109
Luik	B		101	21
Lotharingen	F		62	33
Navarra	E	20		60
Zwitserland	CH		28	21
Engeland	GB		42	
Castilië	E		32	
Namen	B		13	1
Duitsland	D		5	1
Luxemburg	B		1	1
TOTALEN		10391	49218	100743

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune per regio : bijlage 2.3.20. De grootste afnemer per soort bleek staat in het vet gedrukt.

In totaal verkocht Bethune over de onderzochte periode dubbel zoveel menagelinnen als melkgebleekte toiles. Slechts een minderheid werd ongebleekt verkocht. Zo'n 35 % van alle menagelinnen werd afgenomen door de Languedoc. Zij kochten zeven keer méér menages dan melkbleek en hun afname aan ongebleekte toiles was in verhouding nog kleiner dan het globaal gezien in de firma Bethune was. Bij de volgenden in de rij lag de verhouding dicht bij elkaar : Picardië kocht dubbel zoveel menage als melk, en Ile de France anderhalve keer zoveel menage als melk. Beiden kochten nauwelijks ongebleekt linnen. In Champagne en Aquitanië zien we dezelfde verhoudingen terugkomen,

maar op een niveau van een derde minder stukken in totaliteit : dubbel zoveel menages als melk in Reims en anderhalve keer zoveel menages als melk in Bordeaux. Deze laatste regio kocht wel iets méér ecru's.

In Frans-Vlaanderen lagen de verhoudingen helemaal anders : zij kochten méér melklinnen dan menages en verhoudingsgewijs ook méér ecru's. Het binnenlandse Vlaanderen nam vier keer zoveel melklinnen af dan menages, wat logisch is, vermits ze vooral 3/4's kochten die traditioneel het meest voor melkbleek in aanmerking kwamen. Catalonië vertoonde net het omgekeerde patroon, want kocht zo goed als géén melklinnen. Ze trokken wel een beetje ruw linnen in. De Charente daarentegen voerde nauwelijks iets anders in dan ecru's : ook logisch gezien de linnenhandelaars er vaak zelf blekers waren. Enkel tussen de bleekperioden door, bestelden ze wel eens wat menagelinnen. Ook Lyon kocht in verhouding tamelijk veel ecru's, maar toch méér melk- en vooral menagelinnen. En de 6/4's die Valencia naar het einde van de eeuw toe begon in te voeren, waren traditioneel menages.

Interessant om op te merken is dat Bethune in meerdere regio's nogal wat klanten had die vooral melklinnen bij hem kochten. Sommigen namen daarnaast ook nog wat menagelinnen af, zoals Henegouwen, de Franse centrumsteden (- Orleans, Bourges, Chateaudun... -) of Bourgondië en uit de Provence werden ook vaak ecru's bijgevraagd. Maar andere regio's, met name Brabant, Anjou (meer bepaald Nantes), het Nederlandse Maastricht, het Prinsbisdom Luik en Portugal gingen quasi exclusief voor melk.

#### **14.1.4.4 Evolutie van de verkoop in de loop der jaren**

Tenslotte kunnen we ons nog de vraag stellen of de voorkeuren die deze inkooppatronen vertonen vastlagen gedurende heel de onderzochte periode, dan wel of daar enige evolutie in zat. Dit kan worden nagegaan aan de hand van de algemene overzichtslijst in bijlage 2.3.20.

Rollez waren zoals gezegd een quasi volledig Frans-Vlaamse aangelegenheid, al vertrokken er begin jaren vijftig enkele balen "*petit rollez*" naar Bethunes neef en oom in Cadiz. De gewone rollez, vooral melkgebleekte 6/4's, werden besteld door verschillende handelaars in Lille, vanaf medio jaren veertig tot 1770 ongeveer. Daarna leverde Bethune het artikel nog slechts op verzoek : zoals een 60-tal stukken aan de firma Pomier Frères in Montpellier (1770-1772).

Tafellinnen was veruit het meest gegeerd in Parijs-Versailles. Slechts een vierde van de geleverde aantallen aan de Franse hoofdstad werd gekocht door handelaars in Brabant of in Rijsel, en Picardië of het Vlaamse binnenland kocht er nog minder. In de Languedoc vonden ze een beperkt cliënteel. Maar aanvankelijk, in de jaren 1740 en 1750, zaten de klanten vooral geconcentreerd in Lille, op één belangrijke afnemer na in Dunkerque,

die ze meenam naar de Franse koloniën. In Brussel ging alles naar de winkel van P.J. Staumont en in Parijs naar die van N. Bernard. Bethune leverde toen vooral serviezen aan klanten in Lille, maar ook Farel in Montpellier kocht er tamelijk veel. In de jaren 1760 vertrokken er nog enkele serviezen naar Marracci in Lille, maar elders werd zo goed als géén tafellinnen meer verkocht.

De verkoop van nappes en servetten startte opnieuw in de jaren 1770, en tot 1784 - het jaar waarop dochter Rose trouwde met specialist tafellinnen P. Goethals - werd daar in vergelijking met de vorige periode heel wat méér van verkocht. Het klantenbestand diversifieerde zich ook : in Parijs had Bethune jr. voor een flink pak nieuwe afnemers gezorgd, toen hij er stage liep; in Reims zette Pinchart er vanaf nu veel om en in Clermont, Picardië trok J. Guesnet er nu tientallen in. In Brussel was er al lang geen sprake meer van Staumont, maar voortaan kocht de bankiersweduwe Van Schoor de mooiste stukken uit het aanbod. En Bethune kon ook flink wat stukken kwijt aan zijn familieleden uit de branche en andere lokale collega's. Lille kocht nu geen serviezen meer, maar schakelde over op servetten en nappes. Deze artikels geraakten in dezelfde periode bekend in Lyon en Nantes, maar in de Languedoc viel de verkoop ervan grotendeels weg.

De handel in beide groepen "smalle" toiles, met name  $2/3$  en  $3/4$ , vertoonde in grote lijnen een vergelijkbaar patroon. De verkoop ervan bleef in de tijd van Van Dale, beperkt tot een zestal regio's. In Henegouwen leverde hij aan één klant in Ath ongebleekte "ellekens" en elders in de provincie melk- of menagegebleekte  $3/4$ . In Frans-Vlaanderen kochten de broers De Ronquier in 1741-42 aanzienlijke partijen ruwe  $2/3$ , maar de regio in het algemeen kocht, net zoals de Champagnestreek en Picardië, vooral menagegebleekte  $2/3$  en  $3/4$ , en ook reeds heel wat melklinnen op  $3/4$ -breedte. Uiteraard verkocht Bethune  $2/3$  en  $3/4$  menages aan klanten in zijn eigen omgeving, maar relatief weinig in vergelijking met  $3/4$  melk. Dat was toen het topartikel van de firma, die er ook een grote afnemer voor had in Brussel.

Bij zijn intrede in de firma trok Bethune sr. onmiddellijk de verkoop op gang van  $2/3$  menages en  $3/4$  melk in Parijs en in Montpellier, en in Reims, Lille en Picardië introduceerde hij de melkversie op  $2/3$ -breedte. Al deze regio's bleven belangrijke afnemers van de genoemde producten tot het einde van de 18e eeuw, op Henegouwen na waar tot 1776 nog enkel sporadisch wat menages werden verkocht op beide breedten en melkgebleekte  $3/4$  tot 1782. Naar Brussel vertrokken de laatste stukken melklinnen per adres Van Schoor in 1788.

Vanaf de jaren 1750 leerden ook andere streken in Frankrijk de stofjes kennen, zoals Lyon en Nantes : Lyon bestelde meteen beide breedten in alle uitvoeringen, inclusief ongebleekte; Nantes kocht vooral melklinnen, zowel  $2/3$  als  $3/4$ , en menage-ellekens bij gelegenheid. In Parijs werd de melkversie van de  $2/3$  nu meer en meer geapprecieerd, evenals menagegebleekte  $3/4$ . En ook de Languedoc ontdekte menages op  $3/4$ -breedte,

maar voerde die breedte van tijd ook ongebleekt in. Tegelijk kon Bethune in deze periode tientallen stukken  $2/3$  menages en  $3/4$  melk kwijt aan zijn lakenleveranciers uit de Vesderstreek : een afzetgebied dat evenwel volledig verloren ging, zodra de wollegoederenafdeling werd stopgezet.

Begin jaren zestig volgde het Franse centrum met de streek van Orleans als afnemer van  $2/3$  menage en enkele jaren later Toulouse. Bethune leerde in die tijd de weduwe Heylighers kennen in Maastricht, die  $2/3$  kocht in menage en zowel  $2/3$  als  $3/4$  melkgebleekt. Vanuit Italië kwamen er nu bestellingen binnen voor  $2/3$  en  $3/4$ , weze het enkel in menage en bovendien lieten zij de  $3/4$ -breedte al snel vallen. Portugal daarentegen meldde zich als klant voor de fijnste melkgebleekte  $3/4$ . Maar nadat Dupeyrat de toiles op beide breedten en in beide versies had geïntroduceerd op de Foire van Bordeaux, ging daar de verkoop van start, die vooral voor  $2/3$  in menagebleek en voor  $3/4$  in de melkversie belangrijk zou worden.

In de jaren 1770 kwamen er nog een aantal belangrijke regio's bij met interesse voor beide breedten. Enerzijds de handelaars-blekers uit de Charentes, die vooral ongebleekten kochten, maar ze desnoods aanvulden met menages; anderzijds Catalonië, waar Dorda-Grassot in eerste instantie menage  $2/3$  afnam, maar van tijd ook wat melklingen op beide breedten en gedurende enkele jaren zelfs ongebleekte  $2/3$ 's. Toen zij na de Franse Revolutie wegvielen als klant, werd hun plaats er ingenomen door Sargelet-Sagnier, zodat de afzet van  $2/3$  menage en  $3/4$  melk gewoon verder ging. Maar ook vanuit Marseille werden er nu ecru's besteld op  $2/3$ -breedte en  $3/4$  melklingen. Een nieuwe klant uit Limoges en één uit Auvergne kochten  $2/3$ 's : de eerste melkgebleekt, de laatste in menage. Nieuwkomers uit Bourgondië en Normandië vroegen zowel  $2/3$  in beide bleekversies als  $3/4$  melk, en een klant uit Orleans ontdekte de meerwaarde van  $3/4$  melk. In de jaren 1780, tenslotte, kocht een nieuwe klant uit Poitiers (Poitou-Charentes) geregeld melklingen op beide breedten en vanuit Bordeaux bestelde A. Da Costa vaak ruwe ellekens om ze in eigen streek te laten bleken.

De verkoop van het bredere linnen volgde een enigszins ander parcours. Van Dale verkocht dat quasi nooit, zodat het een introductie van Bethune sr. mag worden genoemd. Reeds in 1747 begon hij menagegebleekte  $6/4$ 's te verkopen in eigen streek, Frans-Vlaanderen, Champagne en Picardië, en naar Reims vertrokken er zelfs ook enkele  $7/4$ 's in diezelfde waterbleek. Het jaar daarop volgden  $6/4$  menages naar Henegouwen en trok hij ook de verkoop van  $7/4$ 's op gang in Frans-Vlaanderen en Picardië : in Frans-Vlaanderen zelfs enkele melkgebleekte op de koop toe. Hij probeerde eveneens ruwe  $6/4$ 's om te zetten via Cadiz, maar zoals hoger gezegd was die piste géén lang leven beschoren. Begin jaren vijftig volgden snel enkele nieuwe afzetgebieden : de Languedoc bestelde  $6/4$ 's ongebleekt of menagegebleekt, Ile de France vroeg  $6/4$  menage en  $7/4$  of  $8/4$  melk, en Lyon zag brood in  $6/4$  menage. Terzelfder tijd verkocht hij nu ook melkge-

bleekte 6/4 of 8/4 en 7/4 menages in eigen streek, ruwe 6/4 en 8/4 menages in Frans-Vlaanderen, 8/4 melk in Picardië en 8/4 menages in Champagne.

Geen lijn of logica in te bespeuren, dus, maar in de jaren 1760 ging het op dezelfde manier verder. Er werden nu 6/4 menages geleverd in de Vesderstreek, 8/4 menages in Parijs en Picardië, 6/4 en 8/4 melk in Frans-Vlaanderen, Parijs en de Languedoc, en 8/4 melk in Champagne. In de jaren 1770 kwamen er opnieuw regio's bij die in brede toiles interesse hadden : Barcelona bestelde nu 6/4 en 7/4, zowel ongebleekt als in menage; de blekers uit de Charentes vroegen ruwe 7/4; vanuit Bourgondië en Normandië was vraag naar 6/4 menage en vanuit de Bordelese regio en één klant in Auvergne naar 6/4 en 7/4 menage. Regio's die reeds brede toiles kochten, bestelden bijkomend andere breedten of versies : Champagne ruwe 6/4, Ile de France eveneens ruwe 6/4 en 7/4 menage, Lyon ruwe 6/4 en 6/4 melkgebleekt, Picardië 7/4's in ecru of in melk en de Languedoc 7/4's in menage of melkgebleekt.

In de jaren 1780 vertrokken er ook ruwe 7/4 naar Frans-Vlaanderen, 7/4 menages naar Orleans en Normandië, ruwe 8/4 naar Picardië en 8/4 melk- of menagegebleekt naar de Languedoc. En na de Franse Revolutie kwam er vraag naar ongebleekte 7/4's vanuit Marseille en Lyon. In die laatste jaren van de 18e eeuw kreeg "Bethune & Fils" nieuwe klanten bij uit de Spaanse regio's Murcia en Valencia. Zij kochten menagegebleekte 6/4.

#### 14.1.5 Linnen versus wollegoederen

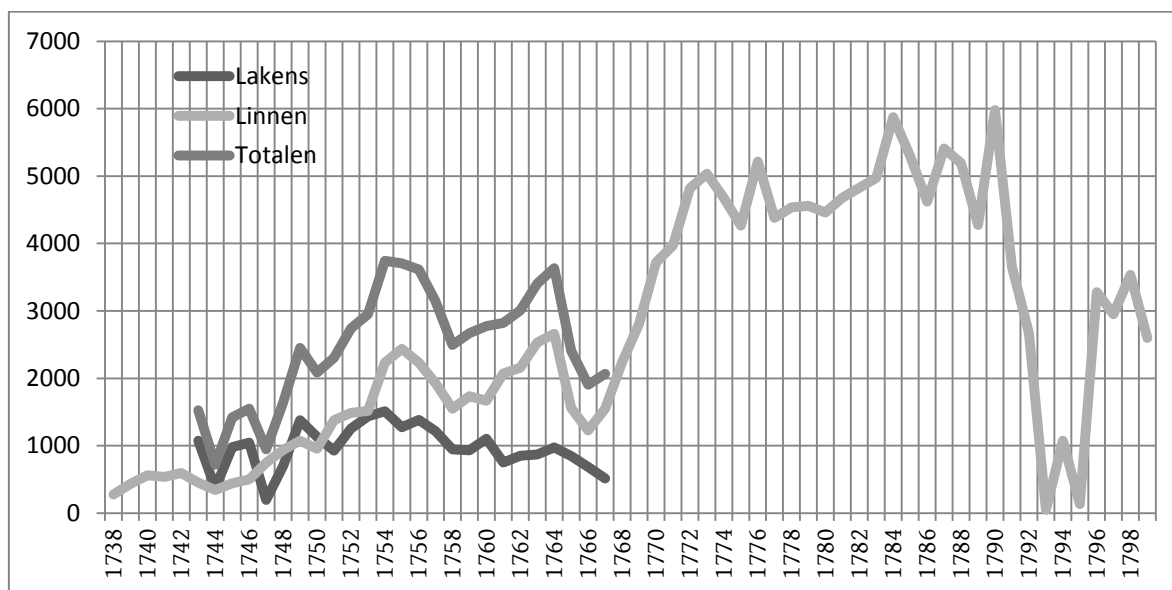
Rest ons nog de omschakeling naar linnenspecialist af te zetten tegenover de oorspronkelijke ruimere stoffenhandel. Dit is geen evidente zaak omdat we, zoals uitgelegd in de inleiding, hoofdstuk 2, wat betreft de verkoop in "wollegoederen" niet beschikten over volledige verkoopboeken. Maar Bethune streefde naar vlotte rotatie van zijn aanbod en was er zeker niet op uit om systematisch zijn stocks op te drijven. Dus mogen we er van uitgaan dat de grootteorde van het aantal wollen en gemengde stoffen dat hij inkocht niet zoveel zal hebben afgeweken van het aantal stukken stof dat hij verkocht. In figuur 66 hebben we de totalen van de aangekochte stukken niet-linnen stoffen dan ook afgezet ten overstaan van de verkochte stukken linnen stoffen, in de overtuiging dat dit vrij accuraat de realiteit weergeeft.

Op de grafiek (figuur 66) zien we hoe de verkoop in linnen reeds onmiddellijk de wind in de zeilen kreeg bij de intrede in 1747 van Bethune sr. in de zaak. En van zodra hij nage-noeg alléén de touwtjes in handen hield, met name vanaf 1751, overtrof de verkoop in linnen al snel die van de andere stoffen. Op 1 oktober 1753 droeg Van Dale de zaak officieel over aan zijn schoonbroer en nam de linnenhandel meteen een nog forsere sprong voorwaarts, in die mate zelfs dat de firma in de jaren 1754-1756 topomzetten zou realiseren van om en bij de 3700 verkochte stukken. Vanaf 1754 nam de verkoop van linnen



ook stelselmatig een grote voorsprong op die van de andere stoffen, zodat we mogen besluiten dat de firma op dat moment de facto een linnenhandel werd. De zaak kende evenwel nog "moeilijke" jaren met een dalende verkoop op alle terreinen tijdens de Zevenjarige Oorlog. Bethune maakte daar geen punt van en legde zich neer bij "*la misère du temps*", zoals hij het graag noemde. We zien dan ook dat de verkoopcijfers zich onmiddellijk herpakten zodra in 1763 de oorlog afgelopen was. In 1764 zou de firma zelfs terug ongeveer het niveau behalen van de topjaren 1754-1755.

**Figuur 66** Verkoop van linnen versus wollen stoffen, periode 1738 - 1799



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Verkoopfacturen 1738-1799, cfr. bijlage 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de aankopen lakens en verkopen linnen per jaar, respectievelijk bijlage 2.1.6 en 2.3.16.

Vanaf 1765 tekende zich een zéér scherpe terugval af, die te wijten was aan een ongelukkige samenloop van omstandigheden. Want net op het moment dat Bethune reeds beslist had zijn handel in wollegoederen over te laten en zich nog enkel op linnen te concentreren, voerde Frankrijk het peil van z'n invoerrechten op linnen op, zodat de aankopen uit die regio onmiddellijk terugliepen. Het waren sombere jaren voor de firma, maar van zodra er voor die rechtenproblematiek een oplossing was gevonden, kon de linnenverkoop aan z'n feitelijke opmars beginnen. In 1767 stegen de cijfers wat linnen betreft reeds dermate dat het totale aantal verkochte stukken opnieuw begon te klimmen. Tegen 1770 zette Bethune hetzelfde aantal stukken linnen om dat hij in de topjaren 1754-1755 behaalde met de verkoop van linnen en wollegoederen samen. En vanaf 1771 zou dat aantal dan stevast dat van de genoemde topjaren overtreffen, tot de absolute terugval van 1791-1792, ten gevolge van het overlijden van zoon en vader

Bethune, uitgerekend in een nieuwe "moeilijke" periode in het kielzog van de Franse Revolutie.

### 14.1.6 Prijzen afhankelijk van kwaliteit en fijnte

Bij de studie van de verkoopprijzen van de verschillende soorten linnen, hebben we omwille van de hanteerbaarheid van de gegevens dezelfde manier van werken gebruikt als bij het onderzoek naar de lengte van de stukken. Dus werden van de facturen per klant en per aankoopdatum de aankopen van éénzelfde soort telkens teruggebracht tot de minimum- en de maximum-kostprijs. Enkele soorten stoffen, zoals "barrois" of "gingas", lieten we achterwege, omdat ze géén deel uitmaakten van het traditionele aanbod van de firma. Ook de servetten, verkocht per voorgesneden stuk, bleven buiten beschouwing : ze zouden immers de cijfers corrumperen, vermits ze als "coupons" niet thuishoren in een overzicht van verkochte "stukken". Daarom ook behandelen we de "serviezen" in een aparte paragraaf.

**Tabel 48** Prijzen per soort linnen in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1738-1799

Soort	Minimum prijs	Maximum prijs	Mediaan minima	Mediaan maxima	Gemiddelde verkoopprijs	Aantal stukken
ecru 4/4	3 1/2	12	6 3/4	7 1/4	7	61
ecru 2/3 *	4 1/2	30	8	11 1/8	9 1/2	6787
ecru 3/4	5 3/4	31 1/2	11 5/8	16 1/2	14	1423
ecru 6/4	5	42	9 7/8	12	11	1567
ecru 7/4	9 1/2	22	13 1/8	15 1/8	14 1/8	520
ecru 8/4	15 1/2	31 1/4	21 1/4	25 7/8	23 5/8	23
ecru 10/4	39 1/2	39 1/2	39 1/2	39 1/2	39 1/2	1
menage 4/4	3 3/4	13 1/4	9	9 1/2	9 1/4	80
menage 2/3	4	35	10	12 1/2	11 1/4	50398
menage 3/4	4 1/2	32	11 3/4	13 5/8	12 2/3	8599
menage 6/4	4 1/2	50	13 3/4	16 1/2	15 1/8	33507
menage 7/4	10	45	15 3/4	17 5/8	16 2/3	7772

Soort	Minimum prijs	Maximum prijs	Mediaan minima	Mediaan maxima	Gemiddelde verkoopprijs	Aantal stukken
menage 8/4	10 1/4	46	20 3/4	22 3/8	21 5/8	564
menage 9/4	36	56	43	43	43	7
menage 10/4	45	45	45	45	45	2
melk 2/3	7	80	16 1/4	20 1/4	18 1/4	9885
melk 3/4	6 1/4	160	26 5/8	34 1/2	30 5/8	35966
melk 6/4	8 3/4	60	18 1/4	21 1/8	19 2/3	2027
melk 7/4	13 1/4	52 1/2	23 1/2	26 1/4	24 7/8	523
melk 8/4	15	53	28 1/4	29 7/8	29	721
melk 9/4	54	54	54	54	54	1
melk 10/4	43	100	71 1/2	79 1/2	75 1/2	3
melk 12/4	75	90	82 1/2	82 1/2	82 1/2	2
melk 16/4	95	150	130	130	130	11
melk 18/4	136	163	140	140	140	18
melk 20/4	178	178	178	178	178	1
"petit rollez" *	3 1/4	4 3/4	3 7/8	4 1/4	4	214
rollez 6/4 ecru	7 1/4	12 1/2	8	8	8	5
rollez melk 4/4	5 1/2	8 3/4	6 3/4	6 7/8	6 7/8	19
rollez melk 3/4	6 1/2	18	8 1/4	9 1/4	8 3/4	11
rollez melk 6/4	8	22 1/2	11 1/8	12 5/8	11 7/8	324,5
Servet 4/4 1/2 1400	5	8 1/4	6 7/8	7	7	27
servet 4/4 1/2 1600	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	8 3/4	1
servet 4/4 1/2 2000	8	15	11 3/4	11 3/4	11 3/4	229
servet 4/4 1/2 2400	11	18 1/2	13 7/8	14	14	2265
servet 4/4 1/2 3000	13 1/4	19 3/4	18	18 1/8	18	285

Soort	Minimum prijs	Maximum prijs	Mediaan minima	Mediaan maxima	Gemiddelde verkoopprijs	Aantal stukken
servet 4/4 1/2 3600	22	35	33	33	33	24
nappe 8/4 2000	21 1/2	24	21 1/2	21 1/2	21 1/2	4
nappe 8/4 2400	23	33	26	26 1/2	26 1/4	107
nappe 8/4 3000	30	30	30	30	30	1
nappe 8/4 3600	53	53	53	53	53	6
nappe 12/4 2000	33 1/2	39	35	35	35	9
nappe 12/4 2400	32 1/2	50	39 3/4	39 3/4	39 3/4	351
nappe 12/4 3000	48	64	58	58	58	27
nappe 12/4 3600	68	68	68	68	68	9
nappe 16/4 2400	57	70	60 1/4	60 1/4	60 1/4	125
nappe 16/4 3000	78	86	80	80	80	9
nappe 16/4 (3600 ?)	165	165	165	165	165	1
nappe 20/4 2400	108	115	110	110	110	9
						<b>164531,5</b>

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken 1738-1799, cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Overzicht van de linnenverkoop bij Bethune per regio : bijlage 2.3.20. Overzicht van de linnenprijzen : bijlage 2.3.21 en voor het aantal stukken 2.3.16. \* = ecru + grijsgeverfd.

Het oplijsten van al deze minima en maxima resulteerde in jaartotalen van minimum- en maximumprijzen per soort, telkens met waarden van/tot. Die jaartotalen hebben we opgenomen in bijlage 2.3.21. Daaruit berekenden we de gemiddelde minimum- en maximumprijs van de soort stof per jaar. Om vanuit die tabellen tot een gemiddelde verkoopprijs van de soort stof te komen, hebben we van die reeksen gemiddelden telkens de mediaan opgezocht. Het gemiddelde van de medianen van de minimum- en maximumprijzen, tenslotte, leverde zo een gemiddelde verkoopprijs op per soort.

#### 14.1.6.1 Overzicht van de verkoopprijzen per soort

Tabel 48 geeft het resultaat weer van al deze berekeningen. Per soort stof geven we vooreerst de goedkoopste en de duurste prijs die we op alle facturen over de hele onderzochte periode 1738-1799 tegenkwamen. Daarmee overlopen we de waaier prijzen, waartegen een bepaalde stof bij Bethune over de toonbank ging. De verkoopprijs van linnen werd bij "Bethune & Fils" uitgedrukt in Brabantse stuivers per el, al dan niet met een fractie oordjes of duiten <sup>77</sup>. Daarop volgt de mediaan van de minimum- en die van de maximumprijzen, over alle jaren heen. Het gemiddelde van beide medianen, zijnde de gemiddelde verkoopprijs van de stof, volgt in de vijfde kolom. Die zetten we af tegenover het aantal stukken dat de firma er verspreid over de decennia van verkocht.

Vergelijken we de minimum- en maximumprijzen waaraan Bethune zijn linnen verkocht, dan vallen onmiddellijk de enorme verschillen op. Bij het ruwe, menage- en melkgebleekte linnen was die discrepantie, zoals hoger beschreven, te wijten aan een verschil in kwaliteit. Dat vertaalde zich in een hogere prijs voor een grotere fijnte, zoals ook blijkt bij de prijzen van servetten en tafelkleden. Bij dat tafellinnen zien we bij één-zelfde breedte en fijnte eveneens tamelijk grote verschillen, maar die hebben dan weer te maken met een meer complex en dus duurder weefpatroon.

Dat de extreme minimum- en maximumprijzen slechts weinig representatief zijn voor de toiles die Bethune gemiddeld verkocht, wordt duidelijk wanneer we de mediaanwaarden bekijken. Tussen deze minimum- en maximumwaarden zijn de verschillen namelijk heel wat minder groot. Bovendien liggen ze doorgaans ver verwijderd van de uiterste minimum- en maximumprijzen zoals weergegeven in de eerste twee kolommen. Zo zien we bijvoorbeeld dat menagelinnen op 6/4 breedte in de firma werd verkocht aan prijzen variërend van 4.6 tot 50 stuivers. Het gros ervan waren evenwel toiles ter waarde van 13.9 à 16.6 stuivers. Bij melklinnen op 3/4 breedte - dus de courante Kortrijkse breedtes 5/4 en 5/4 1/2 - was de spagaat nog groter en werden er stukken verhandeld van 6.3 stuivers maar evengoed van 160 stuivers (= 8 Fl), terwijl de meeste klanten melklinnen op die breedte kochten in een prijsklasse tussen 26.7 1/2 en 34.6 stuivers.

Eén en ander wordt nog een stuk duidelijker wanneer we een top tien opmaken van de best verkopende artikelen in het aanbod van de firma "Bethune & Fils" mét hun prijzen-categorie. Dit overzicht werd opgenomen als tabel 49.

---

<sup>77</sup> Een Brabantse gulden (Fl) was als rekenmunt onderverdeeld in 20 stuivers, en een stuiver in 12 denieren. In de praktijk werd echter vaak gewerkt met de termen die aan munten gegeven werden, zoals "oordje" of "oortje" voor een kwart stuiver en "duit" voor een achtste stuiver. Een oortje had dus een waarde van drie denieren, een duit een waarde van anderhalve denier.

Hieruit blijkt dat de vier courantste breedten in menagelinnen een plaatsje bij de top tien innamen. Met 100.276 gezamenlijk verkochte stukken, overtroffen zij ruimschoots de 47.878 stukken melklinnen van de drie meest verkochte breedten, laat staan de 8354 stukken van de populairste ecru's binnen diezelfde top tien. Dat betekent meteen ook dat de middencategorie van prijzen - i.e. 11 1/4 à 16 2/3 st. - in de firma meer dan dubbel zoveel werd verkocht dan de hogere prijsklasse van 18 1/4 à 30 5/8 st en twaalf keer méér dan de laagste prijsklasse van 9 1/2 à 11 st. Berekenen we echter de inkomsten waar deze tien topartikelen voor stonden, dan blijkt de rangorde lichtjes veranderd. Maar de omzet in het melklinnen (1.321.724 1/3 st) overtrof zelfs lichtjes die van de menages (1.312.941 1/2 st) en bedroeg méér dan zestien keer die van de ecru's in de top tien (81.713 1/2 st).

**Tabel 49** De best verkopende artikelen met hun gemiddelde prijs in stuivers Brabants courant, periode 1738 - 1799

	Soort linnen	± Prijs	Aantal stukken	Omzet	Rangorde volgens omzet
1	menage 2/3	11 1/4	50398	566977 1/2	2
2	melk 3/4	30 5/8	35966	1101458 3/4	1
3	menage 6/4	15 1/8	33507	506793 3/8	3
4	melk 2/3	18 1/4	9885	180401 1/4	4
5	menage 3/4	12 3/4	8599	109637 1/4	6
6	menage 7/4	16 2/3	7772	129533 1/3	5
7	ecru 2/3	9 1/2	6787	64476 1/2	7
8	servet 4/4 1/2 2400	14	2265	31710	9
9	melk 6/4	19 2/3	2027	39864 1/3	8
10	ecru 6/4	11	1567	17237	12

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.3.21 voor de prijzen & 2.3.16 voor het aantal stukken.

#### 14.1.6.2 Omvang van de verkopen per prijzencategorie

Op het vlak van prijzen, willen we uiteraard ook weten hoeveel stukken, percentagegevijs, "Bethune & Fils" verkocht in de verschillende prijzencategorieën. Dit omdat we willen onderzoeken of we hierin de symptomen van de consumptierevolutie kunnen ontwaren. Welnu, tabel 50 geeft daarvan het overzicht, met dien verstande dat we onze berekeningen zoals gezegd slechts hebben gebaseerd op 164.531,5 stukken van de 165.524,5 stukken die in totaal door de firma werden verkocht in de periode 1738-1799.

Uit de cijfers van tabel 50 blijkt dat 72,2 % van de stukken die bij Bethune de deur uitgingen tussen de 10 à 20 stuivers per el kostten. Eén stuk op de vijf, meer bepaald 22 %, kostte echter 30 à 40 stuivers per el. Het goedkoopste linnen van minder dan 10 stuivers per el maakte géén 5 % van de verkopen uit. Maar het duurdere lijnwaad, van méér dan 40 stuivers per el, verkocht de firma zelden of nooit.

**Tabel 50** Overzicht van de verkopen per prijzencategorie in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1738-1799

Prijscategorie : stuivers / el	Aantal stukken	Percentage
< 10	7.205	4,38
10 - 20	118.801,5	72,2
20 - 30	1943	1,18
30 - 40	36.351	22,09
40 - 60	43	0,03
60 - 100	148	0,09
> 100	40	0,03
TOTAAL	164.531,5	100

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.3.21 voor de prijzen & 2.3.16 voor het aantal stukken.

Hier dringt zich wél een kleine correctie op, omdat volgens bijlage 2.3.21 (prijzen per soort) de mediaan van de maximumprijzen van 2/3 ecru 11 1/8 st bedraagt, waardoor een aantal stukken van de betrokken 6787 binnen de laagste prijscategorie wellicht

thuishoren in deze van 10 à 20 stuivers. Omgekeerd bedraagt de mediaan van de maximumprijzen van 2/3 melk en 6/4 melk respectievelijk 20 1/4 en 21 1/8 st, waardoor een deel van de 11.912 stukken in kwestie waarschijnlijk een plaats verdient in de categorie 20 à 30 st in plaats van in deze van 10 à 20 st. Een juist aantal stukken valt echter, door onze manier van werken met gegroepeerde prijzen, voor deze correctie niet in te schatten.

Samengevat kunnen we dan ook besluiten dat enerzijds Bethune, hoewel voorstander van kwaliteitstoiles-aan-de-juiste-prijs, helemaal géén luxelinnenspecialist was, maar veeleer een linnenhandelaar van degelijk huishoudlinnen. Zelfs binnen het segment van het betere melkgebleekte linnen, waarvoor het Kortrijkse wereldwijd bekend stond, volgde hij bijna uitsluitend de no-nonsense categorieën die voor de doorsneeburger betaalbaar waren. Het linnen dat hij verkocht lag kwalitatief wel een heel eind boven het overgrote deel van het lijnwaad dat op de Gentse markt aan de man werd gebracht. Daar immers werd in de jaren zeventig van de 18e eeuw voor 95 % linnen verkocht dat tussen de 10 en de 30 groten courant kostte (MEERSSCHAUT, 1997 : 169), zijnde dus 5 à 15 stuivers .

In principe kocht Bethune dergelijke goedkope kwaliteiten niet en deed hij het toch dan gebeurde het slechts met mondjesmaat én weloverwogen. Was hij niet verplicht die "miserabele toiles" te kopen om zijn fijnere om te zetten, zou hij ze niet in huis halen, want er viel ook niks op te verdienen, liet hij weten aan een klant in Bordeaux <sup>78</sup>. Dit doet vermoeden dat zijn clientèle zich voornamelijk situeerde in de iets betere kringen van de burgerij. Maar het werkelijk duurdere linnen maakte slechts een verwaarloosbare fractie uit binnen zijn aanbod en het allerduurste kocht hij doorgaans zelf pas aan bij specifieke bestelling. Vaak was dat op vraag van edellieden, chique bankiers, hoge ambtenaren, bisschoppen of pauselijke nuntiusen, en handelaars van luxeboetieken in Parijs of Versailles.

#### **14.1.6.3 Vergelijking met de verkoopprijzen van wollegoederen**

Onder voorbehoud van deze kleine nuance, kunnen we de cijfers van tabel 49 dus afzetten ten overstaan van deze met betrekking tot de verkoop in wollegoederen. We gebruiken de percentages van de gecorrigeerde aantallen wollegoederen, aangepast van inkoop- naar verkoopprijzen met 5 % winst, cfr. tabel 27 in hoofdstuk 11.5.

In tabel 51 zien we dat in beide sectoren het leeuwenandeel van de verkochte stukken géén 40 stuivers per el kostte. Wat lakens en aanverwanten betreft, gingen minstens

---

<sup>78</sup> Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 22.12.1772 (UC.33.4).



acht stukken op de tien voor die prijs de deur uit. Voor één op de tien stukken werd net iets méér betaald, maar slechts één klant op de twintig kocht dure stoffen. Bij linnen betrof het aandeel tot 40 stuivers per el nagenoeg de totaliteit. En binnen het aanbod lage tot middenprijzen, verkocht de prijzenklasse tot 20 stuivers per el dan nog het meest : 66 % bij de wollen stoffen en méér dan 76 % bij het linnen.

Binnen de omzet van de firma krijgen we dus, naast een enorme schaalvergroting op het kwantitatieve vlak, te maken met een duidelijke verlaging van de verkoopprijs per stuk textiel. Er werden méér stukken verkocht, maar ze kostten minder. Dat maakte echter deel uit van de heel eigen handelsstrategie die Bethune uitdokterde en die we zullen behandelen in de hoofdstukken 15 en 16.

**Tabel 51** Verkoopprijzen wollegoederen vs linnen : in stuivers Brabants courant per Vlaamse el, periode 1738-1799

Prijzencategorie	Wollegoederen	Gegroepeerd	Linnen	Gegroepeerd
< 20 st	66,1 %	83,2 %	76,58 %	99,85 %
< 40 st	17,1 %		23,27 %	
< 60 st	10,5 %	16,8 %	0,03 %	0,15 %
< 100 st	4,7 %		0,09 %	
> 100 st	1,6 %		0,03 %	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Facturenboeken C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld met gegevens uit de handelscorrespondentie : zie Bijlage 2.1.11 en 2.1.12.

#### 14.1.6.4 Evolutie van de prijzen in de tijd

Men kan zich in verband met deze prijzen ook de vraag stellen of er een prijzenevolutie in de tijd op te merken valt. Voor de wollegoederen hebben we dit niet onderzocht, omdat we de periode waarvan we cijfers hadden te kort achtten om er een evolutie in te kunnen zien. Voor linnen daarentegen hebben we cijfers die méér dan een halve eeuw dekken, zodat een onderzoek wel de moeite loont. Het is echter een vraag die zeer moeilijk exact kan worden beantwoord, wegens de grote prijsverschillen die golden bij de diverse soorten toiles. Modetrends en/of conjunctuurwijzigingen brengen immers subtiele verschuivingen in aankooppatronen met zich mee, die de cijfers beïnvloeden maar wegens het ontbreken van vergelijkbare criteria zoals een fijntebepaling moeilijk te duiden vallen.

De vele klachten indachtig die we konden lezen in de correspondentie van Bethunes klanten omtrent de duurte van het linnen, hebben we daarom toch de belangrijkste artikelen - die zowel in de beginperiode als naar het einde toe werden verkocht - tegenover elkaar geplaatst. We namen telkens de laagste minimumprijs, de hoogste maximumprijs en de gemiddelde verkoopprijs voor de periode vóór 1750 ten overstaan van die van de jaren 1780 en 1790. Het onderscheid tussen de twee laatste wilden we maken, omdat in de nasleep van de Franse Revolutie - naar eigen zeggen van de tijdgenoten in de correspondentie Bethune - de prijzen aanvankelijk kelderden.

**Tabel 52** Minimum-, maximum- en gemiddelde verkoopprijs, in stuivers Brabants courant per Vlaamse el : vergelijking per periode

Soort stof	Verkoopprijs vóór 1750			Verkoopprijs 1780-1789			Verkoopprijs 1790-1799		
	Minim.	Maxim.	Gemid.	Minim.	Maxim.	Gemid.	Minim.	Maxim.	Gemid.
ecru 2/3	4 1/2	13 3/4	7 3/4	5 1/4	25 1/2	13 1/2	6 3/4	30	11 3/4
ecru 3/4	6	29	12 1/2	7	30 1/2	16 7/8	5 3/4	31 1/2	14
ecru 6/4	5	16	9	6 3/4	21 3/4	13 3/8	7 1/4	42	14 1/4
menage 2/3	4	14	8 1/2	6 1/4	26	14	7 1/2	35	13 1/2
menage 3/4	4 1/2	25 1/2	10 1/3	8 1/2	26	16 1/4	8	32	15 3/4
menage 6/4	9	23 1/2	13 7/8	9 1/2	50	16 3/4	9 1/2	32	17
menage 7/4	17 1/2	19 3/4	18 5/8	10 3/4	34 1/2	19	12	45	21 1/2
melk 2/3	10	26	12 1/2	10	80	25	11	54	24 1/2
melk 3/4	6 1/4	61	25 2/3	11 3/4	160	41	9	100	43 3/4
melk 6/4	8 3/4	12 1/4	11	14	60	25 3/8	14	44	22 3/4
melk 7/4	14 1/2	22 1/2	16 3/4	15 1/2	52 1/2	27 3/4	16	38	27
melk 8/4	19	19	19	15 1/4	53	33 1/3	15	47	34
servet 2400	11	13	12 1/3	14 1/4	18 1/2	16	12 1/2	16 1/2	15 1/2
nappe 8/4 2400	23	25	24 3/8	26 3/4	31	29 3/8	24 1/2	33	28 3/4

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.3.21 voor de linnenprijzen.

In tabel 52 zien we dat de kostprijs van linnen tussen de jaren 1740 en 1780 in het algemeen sterk steeg. De minieme stijging bij ruwe ecru's 3/4, zowel bij de absolute minimum- als bij de absolute maximumprijs, en deze bij de maximumprijs van menage 3/4, zou misschien kunnen worden afgedaan als een indexering ten gevolge van normale tijdsgebonden inflatie. Gezien de minimumprijs van melklinnen 2/3 in beide perioden dezelfde bleef, zou daar dan van een de facto daling kunnen worden gesproken. En voor de brede toiles, met name 7/4 in menage en 8/4 in melk, trad zelfs een forse daling van de minimumprijs op. Maar alle andere items stegen aanzienlijk, los van welke parameter men bekijkt. We zien stijgingen van 50 % en méér : de gemiddelde verkoopprijs van melklinnen 2/3 verdubbelde en die van melk 6/4 steeg nog meer. De maximumprijs van deze laatste swingde zelfs de pan uit met een verhoging van de prijs maal vijf.

De verkoopprijzen in de factuurboeken, sporen dus perfect evenwijdig met de vele duurtégolven die we inmiddels kennen uit de correspondentie (cfr. hoofdstuk 14.1.1.). Daaruit bleken vooral de jaren 1766, 1774-1775, 1777, eind 1784-1785-1786, 1788-1789 geplaagd te zijn geweest door forse prijsstijgingen van vooral het linnen op 6/4 breedte, en in de jaren 1780 parallel met de 2/3 en 7/4's. Enkel in de jaren 1787 en eind 1789-1790 was er sprake van tijdelijke prijsdalingen.

De omgekeerde situatie deed zich voor tussen de jaren 1780 en het laatste decennium van de 18e eeuw. Na de Franse Revolutie doken de prijzen immers globaal gesproken omlaag, al moet deze stelling flink worden genuanceerd, want de trend was helemaal niet zo eenduidig. Zo zien we dat, buiten de 3/4-breedte in alle uitvoeringen, melk 8/4 en het tafellinnen, de minimumprijzen alvast stationair bleven of zelfs verder toenamen. De maximumprijzen van álle melklinnen vielen echter wél dramatisch terug, samen met die van het zo extreem in trek geworden menagelinnen 6/4. Ook de prijs van servetten liep een beetje terug, terwijl die van de nappes steeg, samen met die van het overige menagelinnen en de ecru's. Door deze tendenzen daalde de gemiddelde verkoopprijs van de meeste soorten, maar al bij al niet zo spectaculair veel, terwijl die van 6/4 in ecru en zelfs in menage, van 7/4 in menage en ook van het melklinnen op 3/4 en 8/4 breedte nog steeg ten opzichte van de jaren 1780. Het lijkt dus tamelijk mee te vallen met de zogenaamde "prijzenkeldering" van de jaren 1790.

Deze cijfers zijn interessant omdat ze enerzijds de trend van algemene prijsstijging van producten in de tweede helft van de 18e eeuw bevestigen (VANDENBROEKE, 1979 : 144 - ib., 1984 : 129 en 210 - BLONDE, 1999 : 182) maar anderzijds de bevindingen van H. Coppejans-Desmedt op basis van prijsnoteringen op de markt in Zottegem, evenals die van C. Vandenbroeke op basis van berekende "schattingen" tegenspreken. H. Coppejans-Desmedt geeft een stabiele prijs van 6 stuivers tot 1752, waarna deze terugviel tot 4.6 stuivers tegen 1770 : een prijs die niet meer zou veranderen, ook niet in het begin van de jaren 1790 (COPPEJANS-DESMEDT, 1965 : II, 499-500). C. Vandenbroeke berekende de

nominale prijzen van linnen in Vlaanderen doorheen de eeuwen, uitgaande van gekende prijzen voor ruw vlas en zich baserend op de nominale weeflonen. Hij constateerde daarbij voor de 18e eeuw een min of meer stabiel niveau tot 1780-1790, waarna de prijzen aanvankelijk met zo'n 20 à 25 % maar vanaf 1830 nogmaals met een kwart terugvielen (VANDENBROEKE, 1979 : 144-145).

De verkoopcijfers bij Bethune wijzen echter op een tamelijk grote tot zéér grote prijsstijging tussen de periode vóór 1750 en de jaren 1780. Er kwamen in de loop der jaren wel lagere prijzen, en dus ongetwijfeld grovere 7/4 menage en 8/4 melk op de markt, maar de algemene trend was er één van klimmende prijzen. Uit de correspondentie en de facturen weten we bovendien dat al deze sterk in prijs toenemende soorten net die soorten waren, met name de 6/4, die ongemeen populair werden in de decennia in kwestie. En een stijgende vraag vertaalt zich vaak in prijsstijgingen. De onophoudelijke jeremiaden in bijna alle brieven over de duurte van het linnen, worden m.i. dus door de concrete cijfers bevestigd.

Maar hoe moeten we de discrepantie tussen de cijfers van voornoemde onderzoekers en deze van Bethune dan begrijpen ? Vooreerst is er de vraag op welke soort toiles hun cijfers betrekking hebben. Er lijkt mij weinig vergelijk mogelijk met de absolute bodemprijzen van H. Coppejans-Desmedt, waarvan C. Vandenbroeke terecht opmerkte dat het zonder twijfel om "echt minderwaardige producten" ging, die Bethune dus zelden of nooit verkocht. De cijfers van C. Vandenbroeke zelf liggen in de lijn van de onze maar houden vóór de jaren 1750 slechts gelijke tred met ongebleekte 2/3 of 6/4 en menagegebleekte 2/3. Alle overige soorten bij Bethune liggen vér boven de prijzen die hij via extrapolaties op basis van grondstofprijzen gekoppeld aan weeflonen - maar zonder enig onderscheid naar breedte, kwaliteit of bleekgenre op te geven - naar voor schuift. Daardoor wordt correct vergelijken eveneens quasi ondoenbaar. Bovendien constateert hij weliswaar "eerder een stabiel niveau tot 1780-1790", maar liggen zijn prijzen vanaf 1751 tot 1790 met een waaier tussen 10 en 13 stuivers toch ook iets boven de prijzen vanaf 1701 tot 1750 met een waaier tussen 8,7 en 11,6 stuivers (VANDENBROEKE, 1979 : 144-145).

Dat het lijnwaad bij "Bethune & Fils" duurder werd, bewijst echter nog niet dat dit een algemene tendens was, kan men opperen. Misschien verhoogde hij gewoonweg het kwaliteitsniveau en dus het prijsniveau van zijn aanbod ? Des te meer is dit het geval, vermits de gehanteerde prijzen bij Bethune vóór 1750 vaak nettoprijzen waren, waaraan nog allerlei kosten en een commissieloon moesten worden toegevoegd, terwijl het bij die van 1780-1790 zonder onderscheid om forfaitaire verkoopprijzen gaat. Dat scheelt globaal genomen toch al vlug 10 %. Uiteraard kan zo'n belangrijke nuance een aangepaste correctie vereisen. Maar, los van het feit dat deze oefening praktisch haast niet te maken viel, leek ze ook niet opportuun, omdat er in tegenstelling tot 1738, waarin

slechts 25 % van het gering aantal verkopen op basis van een forfaitaire prijs gebeurde, in 1744 reeds 50 % à forfait de deur uitging en dit percentage tegen 1750 reeds opgelopen was tot 80 %. Het sop van de moeite was m.a.w. de kool van de correctie niet waard. Die kon sowieso nooit groot genoeg zijn om een substantieel verschil uit te maken.

Een en ander laat zich trouwens verklaren door een aantal op het eerste gezicht tegenstrijdige maar feitelijk gelijksporende tendenzen. De gestegen vraag naar het Vlaamse linnen kan immers worden gelinkt aan de vraag naar goedkopere goederen wegens de stagnerende en zelfs dalende koopkracht in de tweede helft van de 18e eeuw. Roland de la Platière merkte reeds op in zijn tijd dat Vlaamse toiles weliswaar niet van zo'n effen garen, niet zo gesloten, en niet zo stevig waren vervaardigd en ook niet zo wit waren als de Hollandse, maar wel mooi en fijn én bovendien flink goedkoper. *"Il est prodigieux combien il s'en consomme en Flandres, en Allemagne, en France, en Espagne, en Amérique & ailleurs"*, voegde hij eraan toe (ROLAND DE LA PLATIERE, 1784 : II,238). Kortrijk stond met z'n goede alternatieven voor dat Hollandse linnen daarbij op de eerste rij. Binnen dat aanbod zagen we bovendien hoe Bethune vooral de goedkopere soorten verkocht kreeg.

Anderzijds viel ook een sterke stijging van de maximumprijzen op, wat erop wijst dat sommige mensen bereid waren een stuk méér aan consumptiegoederen te spenderen dan voordien het geval was. Dit lijkt de premisse te staven dat de gemiddelde kwaliteit van de toiles bij Bethune, sinds de specialisatie van de firma in linnen, een flink trapje hoger lag dan voordien het geval was. Het fenomeen lijkt hand in hand te gaan met de Veblen-reflex avant-la-lettre bij de rijkere bovenlagen van per se te willen kopen wat moet om méé te zijn met wat de mode en de publieke opinie vereisen. Beide teneuren passen perfect in de tijdsgeest zoals die wordt beschreven door de diverse onderzoekers van de consumptierevolutie (waaronder MC KENDRICK, DECEULAER, BLONDÉ, RYCKBOSCH, e.a.). Zowel de stijgende populariteit van het Vlaamse linnen als het opklimmen van de maximumprijzen van het linnen bij Bethune tijdens de vier laatste decennia van het Ancien Regime, zijn immers kenmerkende symptomen van die toegenomen consumptiebelangstelling.

Maar naast het vermoeden dat de sterk groeiende vraag de prijzen logischerwijze wel de hoogte moest indrijven, was er bovenal de heikele kwestie van de dalende kwaliteit van het linnen. Die kwaliteitsafname werd reeds ten gronde beschreven en wordt bevestigd in de correspondentie Bethune door tientallen opmerkingen van klanten die jarenlang dezelfde toiles bestelden en daarover dus met kennis van zaken konden oordelen. Willemsen ploos officiële teksten uit, onder meer uit 1765, waarin de duurte van het vlas - door teveel uitvoer ervan -, de slechte kwaliteit van het overblijvende vlas, het onzorgvuldig weven door téveel plattelandswevers én de duurte van het nodige hout om te bleken, als redenen werden naar voor geschoven voor de slechte kwaliteit van met name presillas en brabantes (WILLEMSSEN, 1906 : 257, 297, 299-300, 303, 308, 311).

Twee zondebokken kregen van hem de schuld voor dit kwaliteitsverlies en meteen voor de achteruitgang van de hele Vlaamse linnennijverheid als dusdanig : de plattelandsproducenten, die werden betaald door kutsers, waardoor ze niet zélf rekenschap moesten afleggen voor hun werk bij kopers op de markt, hand in hand met stedelijke handelaars, die meestal werkend op commissie in de concurrentiestrijd steeds vaker bereid waren tot kantjes aflopen (ib. 336-340). W. Haagen verklaarde de zaak door het "*uitbuiting-door-handelsysteem*". Hierin gingen té onafhankelijke plattelandswevers, die vaak werkten met eigen geteeld- of verworven vlas, samen met stedelijke linnenhandelaars, die géén directe controle op het productieproces behielden. Door dit systeem modderde iedereen maar wat aan, vond hij, zodat "*kwantiteit ging prevaleren op de kwaliteit*" (HAA-GEN, 1983 : 242).

Het lijkt daarom zeer aannemelijk dat, om deze achteruitgang in kwaliteit van het Vlaamse linnen op te vangen, de koper steeds meer geld moest uitgeven om hetzelfde kwaliteitsniveau te behouden. Bethune wist mettertijd welke kwaliteit zij wensten en liet desgevallend weten dat hij het bestelde linnen aan hogere minimumprijzen zou moeten beginnen om nog te kunnen beantwoorden aan hun kwaliteitseisen. Zodoende vermeed hij klachten omtrent de stijgende duurte. Want deed hij dat niet, dan riskeerde hij dat de klant, geconfronteerd met een mindere kwaliteit voor de gevraagde prijs, het linnen voor zijn rekening hield, met alle gevolgen vandien. Deze gang van zaken verklaart m.i. het best de discrepantie tussen de dalende prijs van vulgair linnen bij Coppejans-Desmedt, de slechts licht stijgende (lage) prijzen die Vandenbroeke opgeeft en de sterk stijgende prijzen die wij in onze cijfers constateren.

Voor de periode 1791-1800 gaf C. Vandenbroeke lagere prijzen op dan voor de jaren 1780, meer bepaald een terugval van de vork 11.2 à 11.3 stuivers naar aanvankelijk een gemiddelde van 9.5 en ná 1796 zelfs 8.5 stuivers voor een el linnen. Dit waren reële prijzen, in tegenstelling tot de inschattingen van de vorige periode (VANDENBROEKE, 1979 : 145). De terugval van de prijzen in de crisisjaren negentig blijkt bij Bethune vooral aanzienlijk voor het fijne, dure melklinnen en de duurste categorieën 6/4 menage. Bij de grovere goedkopere soorten liepen enkel de prijzen van de 3/4-breedte achteruit, samen met de melkgebleekte 8/4's en het tafellinnen. De prijzen van de andere soorten bleven stabiel of stegen lichtjes.

Hoewel ook hier de trends mekaar lijken tegen te spreken, doen ze dat feitelijk niet zo erg omdat hier opnieuw een verschil in soort linnen lijkt te spelen. Gezien vooral de prijzen van het duurste melklinnen achteruitliepen, herken ik hierin een typische "crisis"-reflex, waarbij mensen overschakelen op minder dure kwaliteiten om hun afkalvende koopkracht te compenseren maar ook aankopen uitstellen uit angst voor een onzekere toekomst. Gaat de vraag erop achteruit, dan volgen doorgaans de prijzen. De goedkope ongebleekte 6/4 en de lage prijzen in 2/3 of 7/4 breedte bleven daarentegen

gegeerd en volgden de dalende prijstrend dus niet. De terugval van de verkoop in het duurste menagelinnen 6/4 moet m.i. eerder worden gekoppeld aan de oversaturatie van de Spaanse markt.

#### 14.1.6.5 De prijzen van serviezen en voorgesneden servetten

Om dit luik over de prijzen af te sluiten wil ik nog deze van de serviezen en de servetten per eenheid meegeven die we in het handelsbestand terugvonden. Vermits bij serviezen niet alleen een nappebreedte werd gekoppeld aan een nappelengte plus een daarvoor geschikt aantal servetten, maar ook aan een fijntegraad én een minder of meer complexe tekening, vonden we een erg ruime waaier aan prijzen terug, die niet altijd goed te verklaren vielen. Slechts in een aantal gevallen werd immers de breedte 4/4 1/2 of 5/4 opgegeven in combinatie met één of andere aanduiding van fijntegraad. Bovendien kon éézelfde prijs betrekking hebben op een bepaalde breedte gekoppeld aan een bepaalde fijnte of op bijvoorbeeld een grotere fijnte op een smallere breedte of nog een mindere fijnte op een grotere breedte. Zodoende vonden wij de gegevens terug, opge-  
lijst in tabel 53.

**Tabel 53** Prijzen van serviezen in Florijnen Brabants courant, periode 1741 - 1790

Breedte	Fijnte	Prijzen in Florijnen Brabants
4/4 1/2	... ? ...	17.10 - 19
... ? ...	2000	14.10 - 14.18 - 29
... ? ...	2400	15.5 - 15.10 - 16.6
4/4 1/2	2000	18.14
4/4 1/2	2400 of halffijn	19.5 - 19.10 - 20.6 - 21.5 - 24 - 24.10
4/4 1/2	3000 of superfijn	26
5/4	... ? ...	24
5/4	2400 of halffijn	27 - 27.10 - 32.8 - 33
5/4	3000 of superfijn	33 - 35 - 36 - 37 - 38 - 40 - 42

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.3.21 voor de linnenprijzen.

Bethune leverde 103 serviezen van 19.5 Fl, 30 van 19.10 Fl, 28 van 18.10 Fl en 24 van 20 Fl, dus 181 serviezen met tamelijk smalle nappes van  $4\frac{1}{4}$  el breedte in een halffijne kwaliteit. Op een totaal van 509 verkochte sets betekent dit 35,55 %. Duurdere serviezen op  $5\frac{1}{4}$  breedte in een fijnte van 3000 draden, waarvan er 65 werden verkocht, maakten op zich slechts 12,77 % van het totaal uit. En dat was dan nog erg doorsnee tafellinnen, dat vóór verwijderd bleef van het feitelijk luxelinnen dat bij de hogere klassen op hun chique tafels werd gelegd. Dus ook in dat artikel bleef de firma trouw aan haar vertrouwd marktsegment.

Enkel bij de servetten die reeds versneden in aparte stukken werden verkocht per tien of twaalf, namen de fijnere kwaliteiten van 3000 en 3600 draden 67 % van het totaal voor hun rekening, terwijl de grovere van 2000 draden goed waren voor 23 % en de halffijne van 2400 draden dus slechts voor 10 %. Deze laatste kwaliteit was natuurlijk wel deze van de servetten die 80 % van de verkopen per volledig stuk uitmaakten, terwijl daarentegen de fijnere servetten in volledige stukken slechts goed waren voor 10 % van het totaal. Belangrijker in deze was echter dat die 67 % dure voorgesneden servetten vooral bestemd waren voor gelegenheidsklanten zoals de Brusselse bankier Van Schoor en de Oostendse expediteur Hoys, die dat dure luxelinnen slechts bij Bethune bestelden om h  n doorgaans welgestelde klant eens een wederkerige transactie te gunnen.

## 14.2 De internationalisering van het klantenbestand

Wanneer we de verkopen, zoals we ze terugvinden in de boekhouding van de firma, cijfermatig oplijsten in overzichten per klant en/of per stad (cfr. bijlagen 2.4.1 t/m 2.4.3), valt onmiddellijk op dat de hierboven behandelde schaalvergroting slechts één aspect uitmaakt van het verhaal. De spectaculair aangroeiende m    rverkopen gingen hand in hand met een duidelijke internationalisering. Tabel 54 geeft hiervan het overzicht.

De schaalvergroting werd echter aanvankelijk vooral gerealiseerd via een vermeerdering van het aantal klanten. Waar Van Dale 47 klanten bediende, verspreid over 18 steden, verkocht Bethune reeds toiles aan 397 firma's in 86 steden, en "Bethune & Fils" verruimde dat klantenbestand verder tot 629 correspondenten in 126 steden. Tegelijk zien we hoe die steden aanvankelijk geconcentreerd waren in drie, maar door de éénmalige verkoop aan één afnemer in Londen feitelijk slechts in tw    e landen. Bethune verkocht evengoed in Spanje, Itali    , de Verenigde Provinci    n of Portugal en later ook in Zwitserland en Duitsland, zodat hij het landenbestand optrok naar zes en tenslotte acht landen.



**Tabel 54** Het linnenklantenbestand in de diverse perioden

	Z.Nln.	Frankr.	Spanje	Italië	Zwits.	Duitsl.	Ver.Prov.	Eng.	Port.
<b>1737-1747</b>									
steden	10	7						1	
klanten	27	19						1	
stukken	1912	2826						42	
± stukken / klant	70,81	148,74						42	
<b>1748-1767</b>									
steden	35	42	2	1			4		2
klanten	172	213	2	2			4		4
stukken	6685	27650,5	421,5	44			249		175
± stukken / klant	38,87	129,81	210,75	22			62,25		43,75
<b>1768-1790</b>									
steden	26	85	5	2	1	2	3		2
klanten	162	447	6	3	3	2	3		3
stukken	2273,5	96507,5	6739	92	50	8	62		50
± stukken / klant	14,03	219,9	1123,17	30,67	16,67	4	20,67		16,67
<b>1791-1799</b>									
steden	17	48	8		1				
klanten	33	153	14		1				
stukken	204,5	14902	4787		4				
± stukken / klant	6,2	97,4	341,93		4				

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.4.4. voor het algemeen overzicht van de klanten.

Nu moeten we die "internationalisering" niet overdrijven : de verkopen aan Italië, Zwitserland, Duitsland, de Verenigde Provinciën en Portugal bleven marginaal. Maar de sprong van 19 Franse klanten naar 213 en uiteindelijk 447 is immens. Die sprong werd gerealiseerd in twee fasen : eerst groeide het klantenaantal binnen de Franse steden waar de firma voordien reeds een voetje aan de grond had. Zo zien we dat het aantal klanten in Amiens, bijvoorbeeld, aanzwelde van 3 naar 13, dat van Reims van 2 naar 12 en dat van Lille van 9 naar niet minder dan 80 tegen 1767. Deze explosie ging samen met een cliënteelsuitbreiding van 7 naar 42 en tenslotte 85 Franse steden, waardoor tegen 1790 nagenoeg heel Frankrijk werd bedeed.

In de tweede fase, met name de periode 1768-1790, stabiliseerde het klantenbestand van Amiens, Reims en Lille zich op respectievelijk 12, 17 en 78 klanten, maar groeide de vraag vanuit de in de vorige periode nieuw-aangeboorde locaties. Montpellier ging van 15 naar 29 klanten, Parijs van 17 naar 54, Bordeaux van 3 naar 19, Lyon van 11 naar 25, Nantes van 4 naar 14 en Versailles van nul naar 20. Ook de focus op Spanje was, hoewel kleinschaliger, toch evident : twee klanten werden er snel vijf. En ná het Franse débacle, waarbij op korte termijn weinig verbetering kon worden verwacht, werd ook in die richting verder soelaas gezocht : Van Ruymbeke vond middel om op enkele jaren tijd zijn potentiële afnemers in Spanje bijna te verdriedubbelen tot dertien.

Terwijl het klantenbestand numeriek werd uitgebreid, werd geleidelijkaan ook een schaalvergroting in de diepte doorgevoerd : het aantal stukken dat per klant werd verkocht nam toe. Tijdens de periode 1747-1767 volgden de voormalige grootste klanten onder de Franse steden, Amiens, Reims en vooral Lille de trend die zich aftekende in het binnenland, namelijk deze van een méér versnipperde verkoop. Reims steeg van een gemiddelde verkoop van 339,5 naar 361,6 stukken, Amiens liep terug van een gemiddelde van 214 stukken naar 201,7, maar in Lille werd het gemiddelde gehalveerd van 154,2 stukken naar 72,9. En dit terwijl die gemiddelden gerealiseerd werden in de dubbel zo lange duur van de tweede periode. Het ziet er dus naar uit dat de koek in die steden onder méér gegadigden moest worden verdeeld.

Maar van zodra Bethune zelf aan het stuur stond, begin jaren vijftig, dienden zich enkele grootafnemers in andere steden aan, die de opgegeven gemiddelden vër overstegen : in Béziers verkocht Guillaume Salvan 274 stukken op vier jaar tijd en in de 20-jarige periode trokken vijftien klanten in Montpellier gemiddeld 638 stukken aan, wat omgezet naar een vergelijkbare periode van tien jaar neerkomt op 319 stukken. Uit Senlis diende zich Turquet aan, die zelfs 504 stukken aankocht op acht jaar tijd. Maar ook in Maastricht begon mevrouw Heylighers vanaf 1760 toiles te kopen, die acht jaar later waren opgelopen tot 220 stukken, en met betrekking tot het gemiddelde van Spanje in tabel 54 dient te worden gepreciseerd dat 403,5 stukken naar één klant, Alexander Quiébé vertrokken, op minder dan vier jaar tijd.

De vergelijking met de volgende periode, met name deze van 1768-1790, is makkelijker, want omhelst ongeveer een even lange periode als de vorige. Daarom kunnen we met één oogopslag zien hoe de gemiddelden in het binnenland terugliepen van 38,9 stukken naar 14, maar tegelijk de buitenlandse gemiddelden oplopen van 22 naar 30,7 in Italië, van 129,8 naar 219,9 in Frankrijk en van 210,75 naar maar liefst 1123,2 in Spanje. In Frankrijk liep Lille zoals de Zuid-Nederlandse afnemers verder terug tot gemiddeld 56,4 stukken, maar een hele reeks steden scoorden met gemiddelden tot v r boven de algemene middenmaat : Dieppe (226), Jonzac (230,8), Castres (236), Lannoy (244), Compiègne (275,7), Versailles (288), Crest (328), Soissons (349), Montdidier (419,5), Reims (428,3), Moings (491), Bordeaux (625,5), Aurillac (699), Garriat (778,5), Montpellier (886), Béziers (1118,5), Senlis (1247,5) en Clermont (2758).

De laatste periode, na de dood van de twee zaakvoerders Bethune, viel samen met de Franse chaos die jarenlang aansleepte en voor de firma een zware terugval betekende. De cijfers spreken voor zich, zelfs wanneer we rekening houden met het kortere tijdsbestek. Enkel de opgedreven aandacht voor Spanje valt in deze cijfers op, al zorgde het wegvallen van de firma Dorda Grassot in 1797 voor een zware aderlating. Deze firma had namelijk van 1774 tot 1790, samen met haar filiaal in La Bisbal, 6717 stukken aangekocht en ze trok er daarna nog 1166 in tot de stopzetting van de correspondentie in 1797. Gelukkig voor "Bethune & Fils", werd het verlies van deze klant tegen dan gecompenseerd door een reeks nieuwe klanten die de trekpaarden zouden worden van de volgende decennia : Sargelet Sagnier in Barcelona zelf, Roch Fourrat in San Felipe en Jacquet Frères in Gandia.

### **14.2.1 Analyse van het linnenklantenbestand**

Wanneer we de volledige bestudeerde periode geglobaliseerd bekijken, zien we dat meerdere klanten een compagnie-geschiedenis meedragen. Zonen volgen hun vaders op, weduwen hun overleden echtgenoten, en zaakvoerders ronden associaties af om in zee te gaan met nieuwe partners. Deze handelszaken - in hun verschillende gedaanten en zelfs onder verschillende benamingen - vormen in wezen takken van éénzelfde firma. Aldus gegroepeerd tot 938 namen, kunnen we Bethunes klanten correcter in volgorde van belangrijkheid rangschikken. Tabel 55 toont hoe ze per nationaliteit waren verdeeld.

Op deze gegroepeerde lijst, opgenomen onder bijlage 2.4.5., zien we vooreerst 429 namen die slechts in één jaar voorkomen. Het betreft éénmalige aankopen in de vorm van gelegenhedaankopen of uitprobeersels van Bethunes aanbod   n aankopen van enkele stukken verspreid over dat   ne jaar. Een groepje van 22 namen onder de 60 nieuwe klanten vanaf 1796, keert echter regelmatig terug in de correspondentie n  1800, zodat

dit eigenlijk géén éénmalige klanten zijn maar opstarters van een nieuwe handelsrelatie die binnen ons afgelijnd tijdsbestek niet aan bod konden komen. De anderen kochten in één jaar 1 tot 99 stukken, al dan niet in twee à drie leveringen. Slechts één man, een zekere Morice uit Parijs - die J.Bte junior tijdens zijn stage bij mentor Coiffier aldaar had weten te overtuigen bij Bethune te bestellen - kocht in 1776 in één keer 642 stukken om ze door te sturen naar een onbekende bestemming<sup>79</sup>.

**Tabel 55** Bethunes klantenbestand, per firma en per nationaliteit, periode 1737-1799

Frankr.	Zuid.Nln.	Spanje	Ver.Prov.	Italië	Portug.	Duitsl.	Zwitserl.	Engel.	Totaal
585	320	17	5	4	3	2	1	1	938

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.4.5. voor het algemeen overzicht van de klanten per firma.

Van de resterende 509 namen zijn er 134 "kortstondige" klanten waarvan de aankoopperiode zich beperkt tot drie jaar : klanten die stierven, bedrijven die kort na het opstarten van de correspondentie bankroet gingen, of firma's die werden opgedoekt omdat de partners elk hun eigen weg gingen. In het geval van Sauvaistre & Merzeau bleven beiden apart nog jarenlang toiles kopen, de laatste zelfs twee decennia lang. Er was ook een reeks firma's die het aanbod van Bethune een eerlijke kans gaven en diverse soorten uitprobeerden, om uiteindelijk af te haken wegens te duur of toch niet beantwoordend aan wat ze precies zochten voor hun clientèle. In andere gevallen was het veeleer het wantrouwen van Bethune, al dan niet omwille van te weinig vlotte betaling, die de leveringen deed haperen. Dit eindigde er dan mee dat ofwel Bethune de stekker uit de relatie trok, ofwel de klant zelf ontgoocheld afhaakte.

En er was natuurlijk ook de Franse Revolutie die al te vaak een vroegtijdig einde maakte aan beloftevolle nieuwe relaties die opgestart werden in de jaren nét voordien. De nasleep daarvan, gekoppeld aan het overlijden van beide Bethunes, zorgde er ook voor dat de weduwe een tweehonderdtal stukken kwijt kon en in 1794 niet minder dan 906 stukken kon "leveren" aan haar schoonbroer August Lachez- Delbecq-Badar : een feitelijke overdracht van de haar resterende stock vooraleer ze tijdelijk de firma op non-actief plaatste. En ook in deze groep van kortstondige klanten waren er 28 nieuwe, opgestart vanaf 1796, waarvan er 20 verder bleven corresponderen ná 1800 zodat zij eigenlijk niet

<sup>79</sup> zie de correspondentie met Morice in IC 342.14.10 en UC.33.4.bis.

tot de kortstondige klanten mogen worden gerekend. Zodoende blijft ons een groep van 375 trouwe klanten, aangevuld met 42 nieuwe vaste klanten van ná de heropstart in 1796, dus 417 firma's die voor "Bethune & Fils" het mooie weer uitmaakten.

#### **14.2.1.1 Het opbouwen van een vertrouwensband**

Een andere zaak die opvalt wanneer we de volledige gegroepeerde lijst overlopen, is dat Bethunes klanten in een beperkt aantal steden waren geconcentreerd. Zo zaten de meeste klanten in de Zuidelijke Nederlanden samen in Brussel (25), Brugge (22), Gent (16), Menen (15), Tournai (14), Ieper (13) en Izegem (12). In Frankrijk was de volgorde Paris (79), Lyon (33), Montpellier (32), Reims en Amiens (elk 23), Bordeaux (20), Versailles (15) en Nantes (14). Volledig buiten competitie echter, scoorden Kortrijk (129) en Lille (123).

Dat in deze twee steden het grootste aantal klanten van "Bethune & Fils" samengeclusterd zat, hoeft niet te verwonderen, want hangt nauw samen met één van de belangrijkste voorwaarden om in die tijd met een gerust gemoed te kunnen handeldrijven, namelijk de noodzaak van een vertrouwensband. Kortrijk was de thuishaven en daar werden niet alleen stukken geleverd aan collega-grossisten of kleinhandelaars die het huis reeds decennia kenden, maar ook kleermakers kwamen stukken kopen, en allerhande particulieren wisten hun weg naar Bethunes magazijn te vinden voor de aankoop van een gelegenheidsstuk. Vandaar dat er aan de meeste van die 129 klanten door de jaren heen géén twintig stukken werden verkocht. We vinden er slechts vier met méér dan 100 stukken, waaronder Theo Delevingne, één van Bethunes voornaamste collega's, er 299 voor zijn rekening nam, verspreid over zestien jaar.

In Lille daarentegen, kochten 29 klanten méér dan 100 stukken en vier kochten er zelfs méér dan 1000. Niet alleen was dit de geboortestad van Bethune, waar hij een uitgebreide familie had en eindeloos veel mensen persoonlijk kende, maar het was bovendien een centrum waar op toilehandel werd gefocust. Van heinde en verre liepen er bestellingen binnen bij Rijselse commissionarissen om (Vlaamse) toiles te sturen en de stad was dé draaischijf voor het verzenden van textiel in het algemeen. Maar als we dan kijken wie de grootafnemers waren, dan komen we uit bij Bethune juniors schoonouders Delbecq-Badar als grootste klanten. Zij worden gevolgd door een boezemvriend van vader Bethune, François Delisle, die verwant was met de Van Hoenackers en 30 jaar lang toiles kocht; Barrois Veuve & fils, één van de belangrijkste textielhandelaars van de stad, die veel orders kreeg van reders voor verzending naar Amerika en 49 jaar klant bleef; en de firma van de drie ongehuwde broers De Ronquier, ook één van de meest gedistingeerde stoffenhandels in het Franse noorden, die gedurende 33 jaar linnen afnamen. Dit zet de dingen meteen in perspectief.

Om tegenspoed te vermijden, probeerden handelaars de risico's te beperken, stelde L. Kooijmans. "*Usually they tried to build a fixed group of buyers and suppliers, and other relations they could trust*" (KOOIJMANS, 1995 : 29). Het primordiale van vertrouwen in vroegmoderne handelstransacties, blijkt ook uit de manier waarop Bethunes klanten de toiles aankochten. Een aantal onder hen ging regelmatig - één, twee of méér keren per jaar - naar Kortrijk om er in Bethunes magazijn zelf de stukken uit te kiezen die hen konden dienen. De relatie met deze mensen groeide vaak uit tot een hechte vriendschapsband, die zich uitte via invitaties om bij hun bezoek meteen te blijven dineren en/of logeren <sup>80</sup>. Op zich was dit reeds een pluspunt, maar heelwat handelaars waren er toen ook van overtuigd dat hun assortiment nooit behoorlijk kon zijn, wanneer ze niet zelf gingen inkopen. Uiteraard was zo'n trip slechts weggelegd voor diegenen die weg konden omdat ze hun zaak niet alleen hoefden te runnen, want al te vaak afwezig zijn, zo wist men, deed evengoed verkopen raten <sup>81</sup>. Of voor grotere firma's, natuurlijk, die over inkopers beschikten die voor hen de zaak konden klaren <sup>82</sup>. En sowieso was het makkelijker voor wie niet al te vër van Kortrijk gevestigd was.

Het is wél zo dat in de periode die wij bestudeerden het wegennet er in Frankrijk aanzienlijk op verbeterde. De afstand Parijs-Marseille, bijvoorbeeld - waar in 1765 nog zeven dagen voor nodig waren van gemiddeld 48 km per dag - kon tegen 1780 worden overbrugd in drie dagen van 112 km (RILEY, 1999 : 259). Dat kwam omdat tegen het einde van de regering van Lodewijk XV (1774) reeds 12000 mijl wegen waren versteend en er waren er nog eens 12000 in aanbouw, zodat het transport van mens en goederen op korte tijd niet alleen sneller kon, maar ook de prijs ervan aanzienlijk daalde <sup>83</sup>. Een postkoets, getrokken door twee paarden, ging op zo'n wegen 10 à 12 km per uur vooruit (SOBOUL, 1966 : 25). Zodoende kon een klant uit Amiens zonder tegenslag onderweg op

---

<sup>80</sup> De meeste mensen die gingen inkopen in Kortrijk logeerden in een herberg. Het Hotel du Damier bestond toen reeds, want wordt geregeld vernoemd in de correspondentie. Maricourt en F. Delisle, Lille - Pinchart, Reims - Turquet, Senlis - Belcour of zijn broer Dupart, Paris logeerden echter geregeld bij Bethune, soms met hun vrouw of uitgebreider gezelschap, en omgekeerd logeerde Bethune (fils) bij hen. Despuech (Bonafous), Montpellier logeerde minstens één keer (zie IC.342.11.2 dd. 20.1.1772). Ook de net iets minder belangrijke klanten werden uitgenodigd om te blijven dineren, vb Hussenot (cfr. LeFils dd. 18.11.1787 in IC.343.1.10). Zelfs Legrand, de commis van Pinchart, werd met alle zorgen omringd toen hij eind jaren tachtig in plaats van Pinchart kwam inkopen (dd. 10.10.1789 in IC.343.20.19).

<sup>81</sup> Hurtault Vve, Reims, dd. 20.8.1771 (IC.342.14.28).

<sup>82</sup> vb. Associé Despuech reisde voor Bonafous, Montpellier, naar Londen of naar de verkoop van de Compagnie des Indes in Lorient (IC.341.12.3) - Associé Mr. Armand reisde voor Roche Frères, Lyon naar Vlaanderen, en stierf onderweg in Parijs dd. 19.12.1772 (IC.342.10.19) - Michel P&F, Beauvais, hadden een inkoper Duplessier die voor hen reisde (IC.343.3.3) - Belcour, Paris, liet zijn broer Dupart inkopen in Normandië en Vlaanderen (IC.343.19.43) - Bij Jouanne Vve & Peigné, Versailles, waren het ofwel Jouanne zelf, ofwel Peigné, ofwel commis Bertrand en later Cauville die gingen inkopen (IC.343.22.21) - Pinchart ging zelf inkopen, maar stuurde toen hij ouder werd meer en meer zijn commis Le Grand (IC.343.20.19).

<sup>83</sup> Het transport van linnenbalen ging echter nog niet zo snel : zie hiervoor hoofdstuk 17.2. over het transport.

één dag tot in Lille geraken. 's Anderendaags kostte het hem dan amper drie uren om de resterende afstand naar Kortrijk af te leggen.

Reims was verder en vereiste een reis van twee dagen, met logies onderweg, maar klanten maakten er vaak een langere inkoopreis van, langs verschillende steden <sup>84</sup>. Ze kochten soms niet alleen bij Bethune in Kortrijk, maar ook bij diens schoonzonen Vandepereboom (Ieper) en Goethals (Kortrijk) en bij diverse collega's <sup>85</sup>. Zelfs klanten uit Lyon, Montpellier of Barcelona ondernamen al eens de reis naar Vlaanderen, weliswaar vaak op doortocht naar Nederland of Londen, om er op beurzen en anderszins hun eigen fabricaten te plaatsen en/of nieuwe afnemers daarvoor te vinden <sup>86</sup>. We lezen ook geregeld dat twee of drie klanten uit dezelfde regio samen de reis deden, soms in de private koets van één van hen <sup>87</sup>, zodat ze wat gezelschap hadden op de urenlange tocht én met een veiliger waren voor de gevaren op de weg.

---

<sup>84</sup> vb. Morice, Paris, dd. 2.11.1776, deed Kortrijk aan bij zijn terugkeer uit Brussel, Liège en Tournai (IC.342.14.10). Turquet, Senlis ging naar Kortrijk bij reizen naar de foires van La Gorgue, d'Estaire en Armentières en passeerde dan ook via Lille (IC. 341.15.2 : dd. 31.7 en 15.9.1769 - IC.342.15.2 dd. 22.4.1771). Ourcel, Amiens, deed identiek hetzelfde (IC.342.1.12) - Heylighers, Maastricht ging jaarlijks naar Gent-Oudenaarde en stak occasioneel door naar Kortrijk (IC.341.10.35) - Taillebosq, Paris ging op z'n reis naar Bethune ook naar Menen, Gent, Valenciennes, Lille en Brussel (IC.343.19.46), maar Pariisiens passeerden onderweg naar Brussel ook vaak via Tournai : vb. Hussenot, cfr. Maricourt, Lille dd. 14.4.1785 (IC.343.12.1) of Bertaud, Versailles IC.343.13.19. Belcour, Paris, ging meestal tegelijk naar Menen en Brugge (IC.343.19.43) - Pinchart, Reims, combineerde bezoeken aan Kortrijk met rondreizen langs Rouen, Senlis, Ath (IC.341.14.24 - IC.342.14.30) - Roche Frères, Lyon ging ook inkopen bij Bethunes schoonzoon Vandepereboom in Ieper (dd. 29.11.1773 in IC.342.10.19).

<sup>85</sup> vb. Pinchart, Reims, koopt tafellinnen bij Amerlinck (IC.341.14.24) Farel Ayné, Montpellier, kocht niet enkel bij De Potter (Gent), Cnudde (Oudenaarde), Hovijn (Menen) en Hacke (Brugge), maar ook bij Ghesquiere in Kortrijk (IC.340.9.28) - Geruzet-Pierquin en J.M. Geruzet, Reims, kochten bij Melle Van Ruymbeke, La Violette, De la Royere, De Bien, Dennis Bossaert en Melle Vercruysse (IC.341.14.17-342.14.22) - P. Marracci kocht ook bij La Violette en bij Delevingne (IC.341.9.22) - Turquet kocht bij La Violette en De la Royere (27.7.1765 in IC.341.15.2) - Arpin, Provins, kocht serviettes bij Causse in 1770 en 1775 (IC.342.14.16/15) - Barrau Frères, Montpellier kochten bij Van Tieghem (IC.342.12.6) - Coiffier & LeFils kochten in Kortrijk bij Melle Vercruysse, Melle Van Ruymbeke, Vve Denijs en Denis Bossaert (IC.342.13.13) - Salvan Frères, Béziers, kochten bij La Violette en ook bij schoonzoon Vandepereboom (Ieper) (IC.342.2.9.) - Coste & Richaud, Chalons, kochten bij La Violette Dufort en Van Tieghem (IC.343.6.11).

<sup>86</sup> Associés van Bonafous, Montpellier gingen bij Bethune langs op doortocht naar of van Londen voor verkoop van wijn, cfr. dd. 19.12.1764, 22.10.1765 (IC.341.12.3) en dd. 23.4.1773, 8.11.1773, 2.5.1774, 8.11.1775 (IC.342.12.3) - Mr. André, de reiziger van Petit Frères, Montpellier, prospecteerde Frankrijk, Vlaanderen en Nederland voor potentiële klanten op wijn (IC.343.16.2 : dd. 30.8.1780). Andrieu & Lecuyer, Lyon deden elk jaar (1770-1772) de reis naar Vlaanderen om er afnemers te prospecteren voor hun zijden stoffen (IC.342.10.8) - Beluze Frères, Lyon, combineerden hun reis naar Vlaanderen met die naar Rouen (31.1.1772 in IC.342.10.11) - Courvoisier, Le Locle, waren uurwerkfabrikanten die op hun prospectiereizen Lille, Gent en Kortrijk aandeden (IC.343.7.33 en IC.343.12.26) - Reiziger Maignon van Sargelet Sagnier, Barcelona, reisde via Brugge, Gent, Kortrijk, Brussel en Lille naar Amsterdam (IC.344.6.1753) - Bernard, Paris, ging jaarlijks naar de Foire de France in Holland en passeerde dan bij Bethune (IC.340.11.1), Samin fils, Paris ging via Kortrijk en Brussel naar Holland (IC.341.4.22) en Bertaud, Versailles, was voortdurend op reis, zowel richting Zwitserland als Engeland, waarbij hij Bethune bezocht op de terugweg (IC.343.13.19 : dd. 20.11.1787, 1 en 23.7.1788 - IC.344.8.44 : dd. 1.5, 14.10 en 30.11.1790).

<sup>87</sup> vb. Maricourt, Lille (IC.341.9.20) profiteerde geregeld van de koets van vrienden, hoewel hij zelf over een cabriolet beschikte (dd. 13 en 25.4.1765). Hij reisde o.a. samen met LeFils, Paris : dd. 2.3.1779 (Coiffier IC.342.13.13) en met Derenty, Marracci, Melle Geruzet en Mme Perthois - P. Marelle, Calais, reisde vaak samen

Maar de meeste handelaars bespaarden zich wanneer mogelijk uiteraard deze tocht. Zeker wanneer hun vorige reis te weinig lucratief was uitgedraaid om het experiment over te doen <sup>88</sup>, of wanneer de verkoop teveel slabakte om er de moeite en de kostprijs van een reis aan te spenderen <sup>89</sup>. Het was dan kwestie van voldoende vertrouwen te hebben in de goede keuze van Bethune, want die weigerde pertinent om stalen te sturen van de toiles die hij in voorraad had. Stalen dienden te worden afgesneden van de uiteinden van de stof - "*les chefs*" zoals hij ze noemde - en die deden géén eer aan de toiles want die aan- en afzetten waren altijd inferieur. Verfomfaaid en nog niet gelijkmatig geweven kon een klant daar onmogelijk de kwaliteit juist van inschatten, vond hij <sup>90</sup>. Dus stond hij erop, óók bij een nieuwe correspondent, het vertrouwen van de klant te mogen genieten voor een proefbestelling van één of enkele stukken, zodat de handelaar de verkoop ervan deftig kon uitproberen en de toiles met kennis van zaken kon vergelijken met die van elders.

Sommigen onder de klanten die het systeem kenden, omzeilden die vertrouwenskwestie en deden beroep op een collega of familielid die naar Kortrijk reisde, om voor hen toiles uit te kiezen <sup>91</sup>. De anderen namen noodgedwongen het risico. Bethunes keuze viel uiteraard niet altijd in goede aarde, maar op de totaliteit van de duizenden stukken die hij elk jaar verstuurde, viel het met de klachten hieromtrent tamelijk mee. Na verloop van tijd wisten de klanten immers waaraan ze zich mochten verwachten wanneer ze bepaalde toiles in een zekere prijscategorie bestelden.

---

met zijn vriend B. Coppens, Dunkerque (vb. dd. 14.1.1788 in IC.343.6.5) - Belcour, Paris vertrok vanuit Lille naar de Foire d'Estaires, samen met Guesnet (dd. 13.10.1783 in Maricourt, Lille, IC.343.12.1) of met Turquet (dd. 19.4.1785 en 27.9.1786 in Belcour, Paris, IC.343.19.43) - Bertaud, Versailles, reisde samen met zijn vriend Beguin in november 1789 (IC.343.13.19 en Jouanne & Peigné IC.343.22.21) - Vancann en Clairain des Lauriers, Paris, passeerden samen bij Bethune op een terugreis van Holland : dd. 16.9.1787 (IC.343.19.49) - Vergnaud, Orleans, reisde samen met zijn vrouw en zus, terwijl hij z'n winkel verder liet runnen door zijn drie andere zussen (IC.343.17.13) en Pinchart, Reims, deed dat samen met zijn zoon, commis LeGrand of zijn nichtje (Turquet, Senlis, IC.343.21.2 dd. 23.7.1783 en 30.7.1784).

<sup>88</sup> Lemuet-Lemaire & co, Troyes, dd. 10.7.1776 (IC.342.16.15).

<sup>89</sup> vb. Nautré, Bordeaux, in 1773, 1774 en 1776 (IC.342.2.23) - Raimbert Georgeon, Chateaudun, dd. 11.4.1779 (IC.342.5.15).

<sup>90</sup> vb. Brunet & co, Montpellier, dd. 5.9.1758 of Durbec-Dumont, Lyon dd. 3.5.1755 (UC.33.3) - Bij servetten stelde zich nog een bijkomend probleem omdat de tekeningen niet doorliepen tot op de uiteinden : Moerman, Gent, dd. 4.12.1771 (UC.33.4).

<sup>91</sup> J.M. Geruzet, Reims, koos op haar reizen naar Kortrijk vaak toiles voor haar broers en zus die ook winkels hadden in Reims of Soissons : vb. Fournier-Geruzet, Soissons, dd. 8.8.1780 (IC.343.21.6) - Fouché, Compiègne, die soms met zijn collega Norgeot meereisde, liet Norgeot toiles voor hem uitkiezen als die naar Kortrijk ging via Armentières (vb. in 1791 IC.344.5.3).



#### 14.2.1.2 De Fransen als belangrijkste klanten

In Frankrijk woonden, volgens de volledige lijst van de per firma gegroepeerde klanten in bijlage 2.4.5., niet alleen de mééste van Bethunes klanten, maar in de top 50 van zijn afnemers bevonden zich 44 Fransen, naast drie Zuid-Nederlandse handelaars en drie Spaanse. Zij kochten doorheen de jaren in absolute aantallen 687 tot 9016 stukken.

Verhoudingsgewijs waren die Franse klanten bovendien interessantere klanten voor Bethune dan de binnenlandse, want waar de Brugse weduwe Kesteloot en haar dochter Anna met 1313 stukken op 33 jaar (= gemiddeld 39,79 stukken per jaar) als beste klant binnen de Zuidelijke Nederlanden uit de bus komt, gevolgd door de clan van de Ize-gemse colporteurs De Kersschierter met 959 stukken op 19 jaar (=gemiddeld 50,47 stukken), verkochten de drie beste Franse klanten, Farel & co, Bonafous & co en Bézard P&F, respectievelijk 9016 stuken op 29 jaar (=gemiddeld 310 stukken), 8956 stukken op 28 jaar (=gemiddeld 319 stukken) en 8009 stukken op 22 jaar (=gemiddeld 364 stukken). Op Bézard na moesten zij echter wel de duimen leggen ten overstaan van enkele Catalaanse firma's - Dorda Grassot en Sargelet Sagnier - die weliswaar niet in absolute cijfers beter deden maar wel gemiddelden scoorden van respectievelijk 328 en 369 stukken per jaar.

Tabel 56 overloopt de top-20 van de afnemers in absolute aantallen. De predominantie van Montpellier, Barcelona en Bordeaux is zondermeer opvallend. De nabijheid van Beaucaire voor de eerste, en de op Amerika gerichte haven van de twee laatste, was daar niet vreemd aan.

De jaarbeurs van Beaucaire - die elk jaar ter gelegenheid van het naamfeest van "*Sainte Madeleine*" (22 juli) officieel op 21 juli werd geopend en op 27 juli afgesloten, maar de hele maand lang voor ongeziene bedrijvigheid zorgde in de ganse regio - was de Franse tegenhanger van de internationale foires van Frankfurt en Leipzig en het belangrijkste commercieel evenement in Frankrijk. Het stadje was strategisch prima gelegen, op de Rhône net benoorden Arles, want opende Frankrijk op de Middellandse Zee via de nabijheid van de grote mediterrane zeehavens (Marseille en Montpellier via satelliet Sète) én op het Noordwest-Europese hinterland via de verbinding over de weg en over de Rhône-rivier met Lyon. De jaarbeurs die vooral grossisten aantrok was reeds in 1217 gesticht, won aan belang in de 16e en meer nog de 17e eeuw onder Colbert, maar kreeg pas helemaal de wind in de zeilen vanaf 1730. Minstens de helft van de omzet werd toen gerealiseerd met de verkoop van textiel, maar ook lederwaren, verfstoffen, zijde, katoen en rijst uit de Levant en allerlei koloniale waren uit zowel de westelijke als oostelijke overzeese gebieden vonden er een bestemming.

**Tabel 56** De top-20 klanten in absolute aantallen, periode 1737-1799

Nr.	Klant / Firma	Stad	Stuks	Periode		Aant. jaar
1	Farel (Ayné) & Puigsech / Luga	Montpellier	9016	1749	1777	29
2	Bonafous...	Montpellier	8956	1762	1789	28
3	Bézard P&F	Montpellier	8009	1771	1792	22
4	Dorda Grassot	Barcelona/ La Bisbal	7883	1774	1797	24
5	Pinchart (Guillaume & zoon)	Reims	5571	1751	1791	41
6	Da Costa Cadet	Bordeaux	3467	1768	1790	23
7	Hurtault (Nicolas & Frères)	Reims	3217	1737	1777	41
8	Turquet (Louis & zoon)	Senlis	3015	1760	1798	39
9	Salvan Frères	Béziers	2868	1769	1792	24
10	Pomier Frères	Montpellier	2781	1759	1780	22
11	Guesnet Jean	Clermont	2774	1773	1791	19
12	Nautré Etienne	Bordeaux	2431	1768	1784	17
13	Jouanne (Frères & Peigné)	Versailles	2144	1773	1790	18
14	Ourcel (& zoon Charles)	Amiens	1870	1761	1791	31
15	Tellès Dacosta Daniël	Bordeaux	1784	1766	1782	17
16	Baudry (Leon & zoon)	Garriat	1557	1771	1790	20
17	Sargelet Sagnier	Barcelona	1479	1796	1799	4
18	Prieur Bouché Aîné	Montpellier	1384	1787	1792	6
19	Delbecq-Badar	Lille	1368	1782	1799	18
20	Da Costa A. & fils	Bordeaux	1340	1779	1790	12

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.4.5. voor het algemeen overzicht van de klanten per firma.

"Bethune & Fils" profiteerde met name van de absolute topjaren, die de beurs beleefde met een spectaculaire toename van de transacties tussen 1770 en 1789, en waarbij vooral de verkoop van toiles een torenhoge vlucht nam (CONTESTIN, 1995 : 67). In 1789 was de totale omzet van de foire ten overstaan van 1730 gestegen met niet minder dan 394 % (LEON, 1953 : 321). Na de Revolutie begonnen de onverkochte goederen op te lopen tot een kwart van de aanbreng en zou de teloorgang ervan met vallen en opstaan worden ingezet, maar in de tijd die ons aanbelangt domineerde Beaucaire dus alle belangrijke foires van Frankrijk : het zakencijfer bedroeg vijf à tien keer dat van Pezenas-Montagnac, drie à acht keer dat van de foires van Bordeaux en zelfs nog twee keer dat van Caen-Guibray (CONTESTIN, 1995 : 67).

Deze top 20-lijst bekijkt reële aantallen, wat een enigszins vertekend beeld geeft. Om de feitelijke grootafnemers onder de klanten te kennen, moeten hun aankopen worden afgezet ten overstaan van het aantal aankoopjaren. Dit geeft ons een "gewogen" top-20, zoals weergegeven in tabel 57.

Vermits de nummer één een gelegheidsklant betreft, die na zijn monsterbestelling geen teken van leven meer gaf, en Auguste Lachez slechts optrad als redder in nood voor zijn schoonzus na het overlijden van haar echtgenoot en schoonvader, krijgen we pas vanaf Sargelet-Sagnier een volwaardig vergelijkbaar beeld. Daarin scoort Montpellier nog méér dan in de vorige lijst, wat het belang van deze Languedoc-stad alleen maar dikker in de verf zet. Met uitzondering van Bézard, wordt de lijst hier echter getrokken door de twee topklanten van Barcelona. En Bordeaux moet nu wat plaats ruimen voor enkele klanten in Parijs : een stad die pas later in de carrière van Bethune aan belang won.

**Tabel 57** De top-20 klanten in gewogen aantallen, periode 1737-1799

Nr.	Klant / Firma	Stad	Gemiddeld aantal stuks	Periode		Aant. Jaar.
1	Morice	Paris	642	1776	1776	1
2	Lachez Delbecq Auguste	Lille	372,67	1792	1794	3
3	Sargelet Sagnier	Barcelona	369,75	1796	1799	4
4	Bezard P&F	Montpellier	364,05	1771	1792	22
5	Dorda Grassot	Barcelona / La Bis- bal	328,46	1774	1797	24
6	Bonafous...	Montpellier	319,86	1762	1789	28
7	Farel (Ayné) & Puigsech / Luga	Montpellier	310,90	1749	1777	29
8	Prieur Bouché Aîné (& co)	Montpellier	230,67	1787	1792	6
9	Bouché Frères (Aîné)	Montpellier	187	1795	1798	4
10	Reijnart Bigot François	Lille	182,25	1796	1799	4
11	Beguïn	Paris	180	1789	1791	3
12	Belcour	Paris	153,57	1784	1790	7
13	Da Costa Cadet	Bordeaux	150,74	1768	1790	23
14	Guesnet Jean	Clermont	146	1773	1791	19
15	Nautré Etienne	Bordeaux	143	1768	1784	17
16	Pinchart (Guillaume & fils)	Reims	135,88	1751	1791	41
17	Reijnard Frères Petit	Montpellier	135,4	1754	1758	5
18	Pomier Frères & co	Montpellier	126,41	1759	1780	22
19	Coppens Frères	Dunkerque	125,5	1785	1792	8
20	Dupart	Paris	120,5	1790	1791	2

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.4.5. voor het algemeen overzicht van de klanten per firma.

Voegen we nog een derde lijstje toe aan de vorige twee om het plaatje compleet te maken, namelijk dat van de "trouwste" klanten binnen de onderzochte periode (cfr. tabel 58), dan krijgen we een totaal ánder beeld.

Met uitzondering van Bonafous en Farel in Montpellier, en Pinchart / Hurtault in Reims, krijgen we hier immers allesbehalve grootafnemers te zien. De Bien in Kortrijk, bijvoorbeeld, was een collega van Bethune die in geval van nood een stuk kwam halen om zich te depanneren bij het klaarmaken van een bestelling voor één van zijn klanten. Op het lijstje van de klanten volgens gemiddeld aantal gekochte stukken per jaar (bijlage 2.4.5.), was hij Bethunes tweede slechtste klant. Dan had Bethune nog meer succes bij die andere collega, Mayeur, die als langdurigste klant een halve eeuw lang enkele stukken per jaar kon gebruiken. D. Deurbroucq was handelaar in koloniale waren en een verre verwant van Bethune, die wanneer hij linnen nodig had, een beroep deed op Bethune voor zijn eigen gemak. En de broers Griotteray, drie decennia lang trouwe afnemers, bedienden een ruraal gebied vanuit een dusdanig kleine gemeente dat zij bezwaarlijk grote afnemers konden worden. Al bij al was "Bethune & Fils" dus beter af met zijn top-20 in absolute cijfers (tabel 56), want hij behield hun klandizie gemiddeld bijna 23 jaar. Zelfs zijn gewogen klanten kochten toiles gedurende bijna 14 opeenvolgende jaren.

Het streven naar vaste betrekkingen met zakenrelaties, in het bijzonder met afnemers, was één van de beproefde methoden die ondernemers hanteerden om risico's in te perken. J.W. Veluwenkamp betwistte of die tendens in de vroegmoderne tijden zo universeel was, omdat hij meerdere gevallen ontdekte waarin er van uitgesproken klantenbinding geen sprake was. Toch moest hij toegeven op basis van vergelijkend onderzoek van eerdere analyses en meerdere monografieën, dat in de 18e eeuw vaste zakelijke banden tussen kooplui misschien niet systematisch tot de normale gang van zaken behoorden, maar dat zeker de neiging bestond om er naar te streven. De risico's bij zakendoen werden immers groter naarmate de concurrentie groeit (VELUWENKAMP, 1981 : 5, 23-24, 26-28), en dat was dus in de loop van de 18e eeuw in toenemende mate het geval. Het klantenbestand Bethune lijkt ons in ieder geval een levend bewijs dat ondernemers in de tweede helft van die eeuw niet uitsluitend maar wel het liefste werkten met mensen die ze reeds jarenlang kenden en vertrouwden.

**Tabel 58**      Overzicht van de "trouwste" klanten van "Bethune & Fils", periode 1737 - 1799

Nr.	Klant / Firma	Stad	Stuks	Aant. jaar	Periode	
1	Mayeur Joseph (Vve)(& fils)	Kortrijk	133	51	1748	1798
2	Barrois Vve (& fils)	Lille	1220	49	1748	1796
3	Godinot - Tellier (Fils / Vve)	Reims	1304	43	1757	1799
4	Pinchart Guillaume (fils)	Reims	5571	41	1751	1791
5	Hurtault Nicolas (& Frères)	Reims	3217	41	1737	1777
6	Turquet Louis / P&F / fils	Senlis	3015	39	1760	1798
7	Deurbroucq (S &) Dominique	Nantes	92	35	1752	1786
8	Yon Remy / Guillaume	Lille	421	35	1738	1772
9	Arpin & Possoz ...	Compiègne	589	34	1766	1799
10	De Ronquier & frères	Lille	1075,5	33	1737	1769
11	Kesteloot Vve (& Anne)	Brugge	1313	33	1737	1769
12	Quiebe Alexandre	Port St.Marie / Lille	451,5	32	1748	1779
13	Ourcel (Charles)	Amiens	1870	31	1761	1791
14	Delisle François	Lille	1312,5	30	1753	1782
15	Griotteray frères (Possoz/Fils)	La Ferté Gaucher...	246	29	1764	1792
16	De Bien	Kortrijk	5	29	1751	1779
17	Farel (Ayné)& Puigsech (& Luga)	Montpellier	9016	29	1749	1777
18	Fouché François (& Neveu)	Compiègne	600	28	1772	1799
19	Bonafous ...	Montpellier	8956	28	1762	1789
20	Sadde J.Bte / P&F	Montpellier	611	28	1762	1789

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Factuurboeken cfr. bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7. Bijlage 2.4.5. voor het algemeen overzicht van de klanten per firma.

### 14.2.1.3 De vrouwelijke klanten

Een laatste peiling die we kunnen maken is hoeveel vrouwen er in de linnenbranche actief waren. In het vorige deel, waarin we de lakenhandel behandelden, zagen we dat ruim 20 % van zowel de binnenlandse leveranciers als de klanten van Bethune vrouwen waren. Als ze de zaak niet alléén leidden, waren ze op z'n minst actief bij de zaak betrokken. Onder de buitenlandse leveranciers vielen er echter nauwelijks vrouwen te bespeuren. De situatie in de linnenhandel van Bethune bleek daar toch enigszins van af te wijken. Tabel 59 maakt de vergelijking tussen beide.

**Tabel 59** Vrouwen in het handelsbestand Bethune, periode 1737 - 1799

Lakenhandel	Totaal	Vrouwen	Percentage ♀ / Totaal
Leveranciers wol Engeland	17	0 (+2)	0
Leveranciers wol Frankrijk	28	2	7
Leveranciers wol Zuidelijke Nederlanden	54	11 + 2	20 / 24
TOTAAL Leveranciers wol	99	13 + 2 (+2)	13 / 15
Klanten Zuidelijke Nederlanden	187	40	21,4
Klanten Frankrijk	29	7	24
TOTAAL Klanten wol	216	47	21,7
Linnenhandel	Totaal	Vrouwen	Percentage ♀ / Totaal
Leveranciers linnen (wevers / kutsers)	1321	37	2,8
Leveranciers linnen (corresp.)	104	12	11,5
TOTAAL Leveranciers linnen	1425	49	3,4
Klanten linnen Zuidelijke Nederlanden	320	46	14
Klanten linnen Frankrijk	585	56	9,6
Klanten linnen Noordelijke Nederlanden	5	1	20
TOTAAL Klanten linnen	938	103	11

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Boekhoudingsregisters en handelscorrespondentie cfr. tabellen 5 t/m 7 en bijlagen 2.1.1 t/m 2.1.4, plus tabel 28 en bijlage 2.1.13 voor de lakensector en bijlagen 2.2.4, 2.2.6 en 2.4.6 voor de linnensector.

Omdat er onder de wevers / kutsers slechts weinig weduwen in ons bestand voorkwamen, en ook onder de linnengrossisten of handelaars bij wie Bethune lijnwaad kocht slechts 11,5 % vrouwen waren, krijgen we op 3,4 % na een bijna volledig mannelijk korps waarbij Bethune terecht kon voor het aankopen van linnen. Het onderzoek hier rond komt verder aan bod in hoofdstuk 15.3.3. Dat dit bij de plattelandswevers zo was, hoeft niet te verwonderen. We weten immers dat linnen weven in die kringen mannenarbeid was. De vrouwen hielden zich méér bezig met het spinnen van garen. Zodoende kreeg Bethune enkel met een vrouw te maken, wanneer een weduwe de zakelijke kant van de nijverheid van haar kroost voor haar rekening nam. De correspondenten die van tijd linnen leverden waren vooral grossisten en winkeliers. Onder hen vinden we méér vrouwen, maar in vergelijking met de lakenhandel waren het er toch opvallend minder.

De vraag rijst dus of de linnenhandel, méér dan de lakenhandel, een mannenwereld was? Bij de klanten die bij "Bethune & Fils" linnen kochten, was de situatie immers vergelijkbaar. In de Zuidelijke Nederlanden waren er wat méér vrouwen in de branche actief, maar in Frankrijk was dat heel wat minder. De enige klante van betekenis in de Noordelijke Nederlanden, de weduwe Heylighers in Maastricht, die na de dood van haar man op twaalf jaar tijd 271 stukken kocht voor haar winkel, levert een cijfer voor Nederland van 20 %, maar de gegevens voor dat land zijn te beperkt om dat cijfer te veralgemenen. Met een totaliteit van amper 11 % vrouwelijke linnenklanten, maakten ze bij Bethune procentueel bekeken alvast slechts de helft uit van het vrouwelijke clientèle dat op zijn wollegoederen afkwam.

Deze constatacie lijkt de bevindingen van L. van Aert en D. van den Heuvel tegen te spreken, waar zij concludeerden dat over het algemeen *"mannen duurdere stoffen als zijde en wol verkochten, terwijl vrouwen zich massaal op de verkoop van goedkopere stoffen als linnen en katoen wierpen"*. Zij nuanceerden hun stelling wel door eraan toe te voegen dat weduwen en getrouwde vrouwen, die over meer kapitaal beschikten, het makkelijker hadden om zich ook in de duurdere sectoren zoals de lakenhandel staande te houden (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 27-28). Deze laatste these wordt zelfs bevestigd in de correspondentie van het bestand Bethune, waar sprake is van nogal wat verlopen of anderszins dubieuze *"lingères"* die zich met de verkoop van linnen bezig hielden <sup>92</sup>. Maar, hoewel er voor de verkoop van linnen in stricto sensu misschien minder kapitaal nodig was, lijken de cijfers in het bestand Bethune hun aanname dus toch te ondergraven.

---

<sup>92</sup> Michel, Paris, dd. 26.9.1752 (IC.340.10.30) - Maricourt, Lille, dd. 28.11.1775 (IC.342.9.2) - Baraumont, Paris, dd. 6.6.1788 (IC.343.17.24).



Hoe moet deze tegenstelling tussen hun en onze cijfers dan worden begrepen ? Voor- eerst onderzochten zij de toestand binnen de zuivere kleinhandel, waardoor hun bevin- dingen niet noodzakelijk gelijk hoeven te sporen met de onze, gezien Bethune veel le- verde aan grossisten. Zij deden dat in vier steden - Antwerpen, Den Bosch, Leiden en Zwolle - terwijl bij onze cijfers 14 steden in de Zuidelijke Nederlanden en 21 in Frankrijk betrokken zijn. Bovendien lazen wij in de correspondentie Bethune dat er bijzonder véél vrouwen bij het verhandelen van linnen betrokken waren. De dames in kwestie runden de winkel als er één was, gingen soms (mee) inkopen, deden de correspondentie of boekhouding en bekommerden zich om de betalingen in het bedrijf van hun echtgenoot of vader <sup>93</sup>. Alleen figureerden zij niet met naam en toenaam in de benaming waaronder het bedrijf opereerde. Het is zelfs niet altijd duidelijk of een bedrijfsnaam, bestaande uit twee familienamen, op een samenwerking tussen echtgenoten slaat, dan wel op een as- sociatie als such tussen twee vennoten. En tenslotte valt een zekere mate van toeval nooit uit te sluiten. Daarom denken wij dat het fenomeen van weinig vrouwen in het linnenbestand minder te maken heeft met de soort textiel, maar in eerste instantie moet worden gelinkt aan de beschikking over kapitaal.

De laken- en algemene stoffenhandel van Bethune was gericht op een detaillanten- publiek, terwijl het linnen in hoofdzaak werd verkocht aan commissionarissen, grossis- ten en grote linnenhandels. Dergelijke grootschalige bedrijven werden traditioneel ge- leid door mannen. Het volstaat de correspondentie van de dames in het klantenbestand erop na te slaan om te ontdekken dat, met uitzondering van een aantal gedreven com- merçanten die er een succesvolle stoffenboetiek op nahielden, het gros onder hen sa- menwerkte met een zoon of broer(s) die, al dan niet officieel en bij naam in een associa- tie betrokken, het grootste werk deden. Feit is dat er bij de écht grote bedrijven, waar linnen op grote schaal per baal werd verhandeld, géén vrouwen aan te pas kwamen. Dat was in de lakenhandel niet anders, getuige het kleine percentage lakenleveranciers uit Frankrijk en Engeland. Ook D. van den Heuvel constateerde voor de Noordelijke Neder- landen dat het aandeel van vrouwen, actief in de commerciële sector, verschilde naarge- lang het type onderneming (VAN DEN HEUVEL, 2007 : 267).

Handelskapitalistisch ondernemen, met andere woorden, was ook in de vroegmoderne tijden een zuivere mannenzaak. Vrouwen hadden immers veelal de wetgeving tegen. Enkel als weduwen konden zij de zaak van hun overleden echtgenoot probleemloos ver- derzetten, want dat was doorgaans wél gereguleerd (BARKER, 2006). Het belette

---

<sup>93</sup> Enkele van de belangrijkste voorbeelden in de jaren 1770 : Dath M.J.J., Tournai (IC.342.16.6) - Desrousseaux- LeCadet, Lille (IC.342.8.23) - Fouché François, Compiègne (IC.342.6.6) - Fournier-Geruzet, Soissons (IC.342.15.6) - Guesnet Jean, Clermont (IC.342.5.16) - Perthois-Barré, Reims (IC.342.14.29) - Pinchart, Reims (IC.342.14.30) - Poissonnier Daniël, Lille (IC.342.9.11) - Vanot, Paris (I.C.342.14.7)... e.a.

evenwel niet dat vrouwen ook in internationale groothandels massaal, maar dan anoniem, achter de schermen meewerkten.

### 14.2.2 Portret van de belangrijkste klanten

Wat opvalt in deze lijstjes is dat de belangrijkste klanten geclusterd voorkwamen in een aantal steden. Om het antwoord te vinden op de vraag waarom dat zo was, is het interessant misschien niet alle maar toch enkele van die groepen wat grondiger te bekijken.

#### 14.2.2.1 Montpellier : Farel, Bonafous, Bezard... en de anderen

Montpellier stond onmiskenbaar op kop. De relatie met de Languedoc begon nochtans helemaal niet zo goed voor Bethune. Want nadat ene Reynaud DeLoze in mei 1748 zijn 3/4 melklinnen met een zevental stukken tegen 5 % commissie had uitgeprobeerd, volgde een bestelling van 40 zulke stukken à forfait in maart van het jaar daarop door de firma Bernard DeLoze & co. Bij gebrek aan correspondentie uit die beginjaren, weten we niet exact hoe één en ander daarbij in zijn werk was gegaan, en evenmin hoe Farel Ayné ten tonele verscheen, maar wellicht had hij lucht gekregen van de levering aan DeLoze via de foire van Beaucaire. Voortaan bestelde Farel op regelmatige basis "ellekens" voor Beaucaire en voor de foires van Bordeaux of Pezenas-Montagnac <sup>94</sup>, maar eiste meteen het monopolie op. Hij kwam daarvoor speciaal in Kortrijk langs tijdens een reis naar Holland in 1750 en noemde zichzelf voortaan een "persoonlijke vriend" <sup>95</sup>.

Bethune ging daar blijkbaar mee akkoord, tot hij in maart en juni 1754 nieuwe bestellingen voor 3/4 melk binnenkreeg van Bernard Deloze. Hij leverde hem in totaal 30 stukken die hij nooit betaald kreeg, omdat Deloze bankroet ging en naar Cadix vluchtte, buiten het bereik van zijn schuldeisers <sup>96</sup>. In datzelfde jaar had hij in Kortrijk ook het bezoek gehad van iemand van de firma Reynard Frères & Petit en had hun een baal met 25 menages 2/3 geleverd. De toiles bevielen hun, en in de loop van het jaar 1755 bestelden ze er in totaal 152 : toiles die Bethune eveneens zonder verpinken leverde, ondanks zijn overeenkomst met Farel. Hij speelde daarbij met vuur, zou men denken, want dreigde een klant te verliezen die in datzelfde jaar 623 stukken kocht plus een tiental serviezen. Farel, eeuwige controlefreak en altijd beducht voor concurrenten die de winstgevendheid van zijn bedrijf konden bedreigen, herkende inderdaad al snel één van Bethunes balen bij zijn confrater, en was daar helemaal niet gelukkig mee.

---

<sup>94</sup> De foire van Beaucaire ging door in juli, deze van Bordeaux in oktober en maart, deze van Pezenas-Montagnac (gelegen in de buurt van Béziers), in elk seizoen, o.a. in maart en rond 11 november (St. Maarten).

<sup>95</sup> Farel Ayné & co, Montpellier, privébrief dd. 19.8.1755 (IC.340.9.28). Zie ook DE BETHUNE, 2005 : 304.

<sup>96</sup> Zie de correspondentie met Farel & Puigsech, Montpellier, tussen 31.10.1755 en 27.9.1759 (UC.33.3).

Maar Bethune wist hem te paaïen, stellende dat hij niet zélf naar nieuwe afnemers had gezocht en enkel geleverd had om te vermijden dat Reynard bij zijn concurrenten zou hebben gekocht, waardoor de prijs van de ellekens op de Kortrijkse markt en dus óók voor Farel zou zijn gestegen <sup>97</sup>. Het gesus werkte tijdelijk, tot Farel vernam dat Bethune nu ook aan een andere confrater - uitgerekend het nieuwe firmaatje van zijn ex-commis Faure-Triol & co - toiles had geleverd en opnieuw aandrang zijn exclusiviteit te respecteren. Bethune antwoordde nu dat het om een kleine bestelling 6/4's en dus géén ellekens ging, dat hij tegelijk een order van nóg een ander huis in Montpellier compleet had geweigerd, en zelfs een nog groter van 300 ellekens uit Lyon, omdat ze voor Beaucaire waren bestemd. Die firma had zich nadien elders bevoorraad, zei hij, maar Bethune was ervan overtuigd dat Farel de zijne beter zou verkopen dan die Lyonnais, want hij behandelde Farel als zijn eigen broer... hoewel hij van anderen sneller betaling kon krijgen <sup>98</sup>. Farel bleef nog enkele jaren aandringen want vreesde voor afnemende vraag door overaanbod, maar begreep stilaan dat het hek van de dam was en hij zijn gelijk niet zou kunnen halen <sup>99</sup>.

Het overaanbod bleef blijkbaar uit, want Farel was bijna dertig jaar lang één van Bethunes trouwste klanten. Hij deed dat tot zijn voormalige commis en latere associé Puigsech in 1777 overleed en hij zich terugtrok om plaats te maken voor een nieuwe generatie met de firma Rousset, Arnau & co, opgericht door de schoonbroer van Puigsech, diens neef en de man van Farel's enige dochter. Feit is dat Farel Ayné misschien niet de rijkste handelaar van de Languedoc was, maar wél de man die Bethune een goudmijn bezorgde. Voortaan groeide immers de vraag vanuit Montpellier gestaag aan, met telkens weer nieuwe klanten die zich aandienden. Andere takken Farels, bijvoorbeeld : aan elkaar verwant naar ze zelf zegden, maar die niet gewaagden van rechtstreekse familiebanden met hun oudere naamgenoot. Of de broers Pomier, die vooral véél bestelden in de jaren 1760-1770, en J. Bte Sadde, die eerst alléén in de jaren 1760 en nadien twee decennia lang met zijn zoon grote afnemer werd. Zowel Pierre Pomier als J.Bte Sadde waren in die tijd actief als consuls, députés en zelfs weleens tijdelijk president van de Kamer van Koophandel in Montpellier <sup>100</sup>.

Bethune zou al die firma's gezamenlijk over de jaren heen 38928 Vlaamse toiles leveren, waarvan het grootste deel bestemd was voor Beaucaire. Met het oog op die foire was immers een hele reeks firma's actief in de textielbranche van Montpellier. Al moet hun

---

<sup>97</sup> Farel Ayné & co, Montpellier, dd. 4.9 en 2.10.1755 (UC.33.3).

<sup>98</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 16.10.1756 (UC.33.3).

<sup>99</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 4.10 en 24.11.1756, 24.6, 5 & 19.8, 4.11.1757 (IC.340.9.27).

<sup>100</sup> Dat blijkt uit de inventaris van bewaarde stukken in de Archives Départementales de l'Hérault, rubriek Chambre de Commerce de Montpellier 1602-1788, C 6961 : Registre de la Chambre 1704 - 1763-1774, folio's 53, 110, 131, 167, 189, 198, 220, 284.

aantal nu ook weer niet worden overschat. Op hun beurt wisselden die firma's namelijk geregeld van samenstelling : zo werd Brunet, na de splitsing van zijn firma met Gabriël Tandon, klant met zijn eigen firma en blééf ook klant na zijn associatie met Lajard. De oudste van de broers Bouché - neven van Sadde - leerde Bethune kennen als vennoot bij de broers Bélèze, waaronder zijn eigen schoonbroer, maar bleef bestellen toen hij zich associeerde met Prieur en uiteindelijk zelf een firma oprichtte met enkele van zijn eigen broers.

De "clan" Bonafous, die via een commanditaire vennootschap belangen had gehad in Faure-Triol & co, vormden echter de groep waar Bethune het meest aan gehecht raakte. Door de jaren heen werd deze firma, in wisselende associaties met externe partners, doorgaans gerund door een generatie van twee broers Jean en David Bonafous met hun schoonbroer Jean-Pierre Julien. Snob als hij was apprecieerde Bethune het feit dat dit huis één van de meest respectabele en vooral "solide" huizen was in de regio, waar zij zowel op de foire van Beaucaire als deze van Villeneuve <sup>101</sup> en Bordeaux het mooie weer uitmaakten. Als commissarissen sinds 1684 hadden zij zich gespecialiseerd in wijnen, likeuren en koloniale waren, waaronder Indische mousselines, en daarnaast deden ze ook wat linnen als kleine neventak. Ze hadden bovendien een aanzienlijke poot in huis in de Atlantische zeehaven Lorient, vanwaaruit de Franse Compagnie des Indes toen nog werkte.

Bethune had hen reeds zelf in 1758 gecontacteerd met het aanbod van zijn diensten, maar zij vonden toen het aanbod te duur en gingen er niet op in. Ze werden slechts klant bij Bethune in 1762, maar dankzij de charmante vennoot Despuech, die onderweg terug van een zakenreis naar Londen enkele dagen bij Bethune verbleef, groeide Bethunes sympathie dermate dat hij de firma bijna stelselmatig begunstigde, tot wanhoop van hun concurrenten die dit met lede ogen moesten aanzien <sup>102</sup>. Van hun kant echter was de liefde voor Bethune een stuk pragmatischer en voorwaardelijk.

---

<sup>101</sup> Hier wordt de foire van Villeneuve-lez-Avignon bedoeld, die doorging eind november (zie Bonafous, Julien & Despuech in IC.341.12.3 en Despuech & Peras, dd. 31.7.1772 en 9.8.1773 in IC.342.11.3).

<sup>102</sup> vb. Farel Ayné, Montpellier, vond dd. 19.8.1757 dat hij Bethunes voorkeur niet genoot, zonder Bonafous bij naam te noemen (IC.340.9.28). Naarmate Farel & Puigsech even grote en soms betere afnemers werden dan Bonafous, versoepelde Bethunes houding en verzekerde hij hen dat hij hun huis voorkeur gaf boven alle anderen (4.5.1775 in UC.33.4 bis) - Fourgassié Frères, Castres, vergeleken hun prijzen met die van Bonafous op Beaucaire en signaleerden verschillen in hun nadeel dd 3.8.1772 en 26.8.1776 (IC.342.5.10) - Mejean & co, Montpellier, constateerden dat Bonafous altijd beter verkocht dan al hun collega's, dd. 24.6.1772 (IC.342.11.8) - Sadde P&F, Montpellier, wisten dat Bethune verkocht aan Bonafous die altijd aan goedkopere prijzen verkocht. Daardoor dachten ze dat zij tegen betere condities konden aankopen, en wilden desnoods contant betalen of méér bestellen om daar ook van te kunnen genieten (4.4.1777 in IC.342.11.15) - Salvan Frères, Beziers, verdenken dd. 27.8.1771 Bethune van favoritisme, want de klanten verkozen te kopen bij Bonafous "*pour qui vous avez sans doute une attention particulière pour le choix*" en vonden het dd. 7.8.1777 nog steeds onbegrijpelijk dat zij nooit hetzelfde wit of dezelfde kwaliteit konden krijgen als Bonafous (IC.342.2.9). Ook dd. 30.12.1784 schreven ze dat Bonafous er altijd in slaagde beter te verkopen (IC.343.3.8).

Bethune ondervond dit voor het eerst ten gronde in 1771-1772. Ze waren zich scherp bewust van de rivaliteit van vooral Farel op Beaucaire, zagen méér en méér van hun voormalige klanten in Bordeaux rechtstreeks bestellingen plaatsen bij Bethune, en wilden sowieso niet werken zonder winst. Daardoor waren ze altijd al extreem gevoelig geweest voor de duurte of scheuren in de zelfkanten van het linnen, want dat zorgde ervoor dat hun klanten kortingen eisten, die hun winst nog verder uithaalden. Omdat ze naar eigen zeggen nooit méér dan 1 % winst konden maken op de artikelen die ze in trokken van Bethune, vroegen ze vermindering op een zending van dertien balen. Vermits Bethune dit weigerde, stuurden ze wissels op Londen in betaling, waarop ze een flinke meerwinst wilden realiseren. Door minder goede koersen dan voorzien, draaide dit falikant uit en eindigde in een aanvaring van jewelste, waarbij Bethune uiteindelijk verplicht was een verlies van 3 % te slikken <sup>103</sup>.

Later waren de leveringen van 1786 en 1787 dermate duur, dat Bonafous er klanten door verloor : zelfs een grote afnemer van zijn mousselines hield de zaak voor bekeken. Hun kortingeis voor de meest nadelige zending van 1786 sleepte net zolang aan tot Bethune akkoord ging er 1000 Lb.ts. op te crediteren <sup>104</sup>. En toen ze uiteindelijk in 1789 vijf balen gewoon weigerden wegens niet beantwoordend aan hun vraag, diende Bethune er zelfs een overnemer voor te zoeken. Dit zou de zwaarste aderlating ooit betekenen voor Bethune, want hij vond niemand in Montpellier en ook niet in Barcelona omdat het om soorten ging die daar weinig verkochten. Een agent in Valencia wou er zich uiteindelijk over ontfermen, maar zodra deze de goederen binnenkreeg, geraakte hij zelf in moeilijkheden. Het zou heel wat voeten in de aarde vergen om een deel van die factuur betaald te krijgen <sup>105</sup>.

Met Bezard Père & Fils had Bethune een heel andere, puur zakelijke relatie. Deze firma leerde Bethune kennen eind 1771, nadat diens dochter was getrouwd met Vandepereboom uit Ieper, met wie zij reeds langer zaken deden. Ze kochten voordien ook 5/4's en 6/4's bij De Potter in Gent, maar vonden de kwaliteit bij Bethune zachter en "maniabeleler". Als klant waren ze veeleisend, op het arrogante af, maar door de jaren heen groeide het wederzijds respect samen met de grootteorde van hun bestellingen.

Aanvankelijk deden ze er meerdere voor Beaucaire, maar meldden op 8 februari 1775 dat ze daarmee stopten wegens de té hoge kostprijs van het transport over land. In tegenstelling tot Farel en Bonafous die niet rechtstreeks met Spanje werkten, hadden zij

---

<sup>103</sup> Zie Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, IC.340.9.18 en dd. 28.4.1762, 3.2 - 16.7 en 4.11.1766 (IC.341.12.3) - dd. 21.3.1770, 2.8.1771 (IC.342.12.5) en bijna alle brieven uit 1772 (idem + UC.33.4).

<sup>104</sup> Bonafous Frères, Montpellier, correspondentie van 1786-1787-1788 in IC.343.16.5 en dd.6.5.1788 (UC.33.6).

<sup>105</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 13.7, 5.8, 26.8, 18.9 en 20.11.1789 (IC.343.16.5) en UC 33.6 - Simian, Valencia, dd. 17.10.1789 (IC.343.22.1) en UC.33.6, IC.344.16.25.

Beaucaire immers niet nodig, want beschikten over een bijhuis in Barcelona : in het begin onder dezelfde naam, nadien als Bezard & Sargelet en tenslotte als Sargelet - Sagnier. De balen dienden doorgaans rechtstreeks te worden verscheept naar Catalonië, behalve in woelige oorlogsjaren zoals de periode 1778-1782/1784, waarin ze voor de veiligheid vaker over land naar Lyon moesten worden verstuurd. Zoon Bezard pendelde voortdurend tussen hoofd- en bijhuis en dat werkte prima. Tot zij eind december 1792 een factuur kregen van dertien balen, die Bethune ietwat voorbarig had verzonden, zonder bevestiging af te wachten. Ze dreigden toen die zending voor zijn rekening te laten, maar bedachten zich. Zwaardere incidenten dan dit waren er met dit huis niet, enkele normale akkefietjes eigen aan de verre afstandshandel niet te na gesproken.

In de tweede helft van 1793 zetten zij hun correspondentie echter noodgedwongen stop vanuit Montpellier, omdat door de oorlog tussen Frankrijk en Spanje alle correspondentie tussen beide landen over land onderbroken was, zodat zij geen nieuws meer kregen van hun bijhuis. Daarom vroegen ze Bethune voortaan rechtstreeks te schrijven naar Spanje, weliswaar voorlopig via een adres in Genua. Door de oorlog terplekke en de situatie bij Bethune zelf duurde het tot eind 1795 vooraleer Sargelet - Sagnier terug contact opnam en de relatie zich normaliseerde. Zij werden, gewogen in afname per jaar, de grootste klanten ooit gedurende een tiental jaren en onderhielden persoonlijke contacten met Bethune via hun vennoot Etienne Maignon, die voor hen tot in Amsterdam reisde. Tegen dan evenwel, bestond hun moederhuis in Montpellier niet meer <sup>106</sup>.

#### **14.2.2.2 Catalonië : Dorda-Grassot & co.**

Reeds in de tijd van Bezard P&F hadden hun opeenvolgende filialen in Barcelona af te rekenen met een geduchte concurrent : de firma Dorda-Grassot, die naast linnen ook zijden zakdoeken en lokale brandewijn verhandelde. Jean Grassot leidde het moederhuis in La Bisbal, Jacques Dorda het bijhuis in Barcelona. Hij had bovendien een broer, Emanuel Dorda, die een expeditiehuis runde in Marseille en voor het doorsturen van de balen kon zorgen wanneer ze over land naar de Middellandse Zeehaven werden verzonden. Dat was echter een trage en kostelijke route, die slechts in oorlogsjaren werd overwogen. In normale omstandigheden vertrokken de toiles via Oostende of Dunkerque per schip naar hun bestemming.

De handelsrelatie met Bethune werd aangeknoopt in 1774 vanuit La Bisbal : op korte tijd groeide deze correspondentie uit tot een zeer vruchtbare. Het ging meestal om bestellingen van goedkope toiles, zodat de prijs altijd een issue was, maar dit leidde zelden of

---

<sup>106</sup> Bezard P&F, Montpellier : IC.342.11.1 - IC.343.15.6 - IC. 344.10.9 en UC.33.7 - Sargelet Sagnier, Barcelona, IC.344.2.32 en UC.33.7.

nooit tot noemenswaardige perikelen. Het moederhuis in La Bisbal sloot de deuren begin 1782, maar tegen dan verliep het gros van de bestellingen al lang via Barcelona. Na de duurtejaren van 1786-1787, vroegen ze begin 1788 alle zendingen stop te zetten tot nader order, gezien ze sedert lang niets meer hadden verdiend op Bethunes lijnwaad en de handel in het algemeen niet wilde vloten. Pas eind 1789 kwam daar wat beterschap in, toen de prijzen van linnen weer wat zakten. In augustus 1792 schortten ze opnieuw alle bestellingen op wegens te onzekere tijden.

Dit keer zou het duren tot begin 1796 vooraleer ze weer balen introkken. Omwille van de oorlogssituatie met Engeland, moesten ze over land - en dus duur - naar Marseille worden vervoerd, terwijl in Catalonië stilaan alle handel stilviel en er zich reeds vanaf begin 1797 een dusdanig overaanbod aan toiles opstapelde, dat ze steeds meer met dumpingprijzen aan de man werden gebracht. Dorda-Grassot kon die gang van zaken niet langer volgen en rondde met een remise op Amsterdam voor saldo op 23 april 1799 de correspondentie met Bethune definitief af, stellend dat ze de algemene vrede wilden afwachten vooraleer deze te hernemen <sup>107</sup>. Het wegvallen van één van de firma's allerbeste klanten had een immens verlies kunnen betekenen, ware het niet dat er in die jaren een reeks nieuwe correspondenties werd opgestart, zowel in Barcelona zelf, als in de dieper gelegen regio Valencia - Gandia - San Felipe, die in de 19e eeuw de Spaanse afzet voor de firma helemaal zou doen boomen.

#### 14.2.2.3 Béziers : Vader Salvan en zijn zonen

In het kielzog van de twee mastodonten onder de Mediterrane grootafnemers Montpellier en Barcelona, bevond zich de firma van de broers Salvan in Béziers. Nadat vader Guillaume tussen 1753 en 1756 kleine hoeveelheden van diverse soorten toiles had uitgeprobeerd op Beaucaire, maar niet erg tevreden was over het resultaat, bestelde zijn oudste zoon Etienne, met wie hij inmiddels een firma had opgericht, in 1763 een twintigtal stukken, die Bethune echter niet kon leveren <sup>108</sup>. In 1769 werd de firma versterkt met een jongere zoon Joseph en omgevormd in "Salvan Frères & co". Zij wilden de oude contacten hernieuwen en vanaf nu werden zij trouwe klanten, vooral nadat vader en zoon Joseph zich terugtrokken in 1776 en een nog jongere broer Antoine hun plaats innam. Het waren wel klagers : nooit content, meestal mistevreden over de dure prijs, altijd ontgoocheld over het "slechte" verloop van hun zaken - vooral op Beaucaire - en er heilig van overtuigd dat Bethune "*ces Messieurs de Montpellier*" ten koste van hen bevoordeligde.

---

<sup>107</sup> Dorda Grassot, Barcelona / La Bisbal, IC. 342.2.2, IC.343.2.30 en IC.344.2.29.

<sup>108</sup> Salvan Guillaume (& fils), Béziers, IC.340.2.31 en IC.341.3.8.

De Salvans waren commissionarissen die veel werkten met Spanje. Net zoals Dorda - Grassot wisten ze zelfs bestellingen te versieren voor "hemden voor de koninklijke troepen" aldaar. M.i. hadden ze er géén bijhuis - misschien wél een depot of een vaste binding via één of andere commandite - maar feit is dat aanvankelijk Etienne en later z'n jongste broer bijna voortdurend het land afreisden om er bestellingen te sprokkelen en betalingen daarvan te innen. Vandaar dat ze, zeker in de crisisjaren begin jaren negentig, hun balen vanuit Oostende rechtstreeks over zee naar Barcelona lieten sturen, terwijl ze normaliter verzending vroegen op Lyon of Marseille via de weg. Grote vertragen in de leveringen in 1791-1792 zorgden voor diepe wrevel, omdat ze er geld en zelfs klanten door dreigden te verliezen en een eventuele heropstart in 1796 bleef uit wegens het overaanbod aan toiles dat het land toen overspoelde. Ontgoocheld lieten ze op 3 december 1798 weten dat ze de toilehandel afstootten om zich voortaan te concentreren op de handel in levensmiddelen en (brande)wijn <sup>109</sup>.

#### 14.2.2.4 Bordeaux : de joodse connectie

Aan de Atlantische kust werden vooral banden gesmeed met een reeks joodse textielhandelaars in Bordeaux. Ze waren zo goed als allemaal met elkaar verwant (cfr. figuur 67), maar brachten al snel ook andere collega's op het spoor van Bethune. Nadat een beloftevol nieuw contact met ene Labottière in de jaren 1750 géén blijver bleek te zijn, was het Daniël Tellès Dacosta die het pad effende door Bethune in 1766 aan te schrijven. Hij vroeg, als één van de vaste klanten van Bonafous op de foire in Bordeaux, om directe levering. De man zou géén gemakkelijke maar wel een belangrijke klant worden, die bijwijlen vroeg een stukje kant voor zijn vrouw tussen zijn toiles te smokkelen, tot hij er eind 1783 de brui aan gaf om zich op het platteland met zijn wijngaard te gaan bezighouden <sup>110</sup>.

In 1768 bracht hij zijn jongste broer Da Costa Cadet aan, die Bethunes belangrijkste afnemer in deze havenstad zou worden. Deze man, die grossierde op Amerika maar ook in detail verkocht, was een uiterst correcte partner om mee te werken, en aangenaam bovendien omdat hij zelden klachten had. Enkel in de duurtjaren vanaf 1786 begon hij te overwegen of hij niet beter af zou zijn met het goedkopere linnen uit Bretagne, Normandië, Silezië of Ierland. Hij vond toen dat zijn klanten altijd maar moeilijker deden en, opgezaald met overstocks, stopte hij met bestellen eind 1790. Ondanks de moeilijkheden om nog met reëel geld te kunnen betalen, soldeerde hij nagenoeg alles tegen eind 1792. Het restantje zou Bethune recupereren na zijn dood, nadat zijn zoon Pierre de za-

---

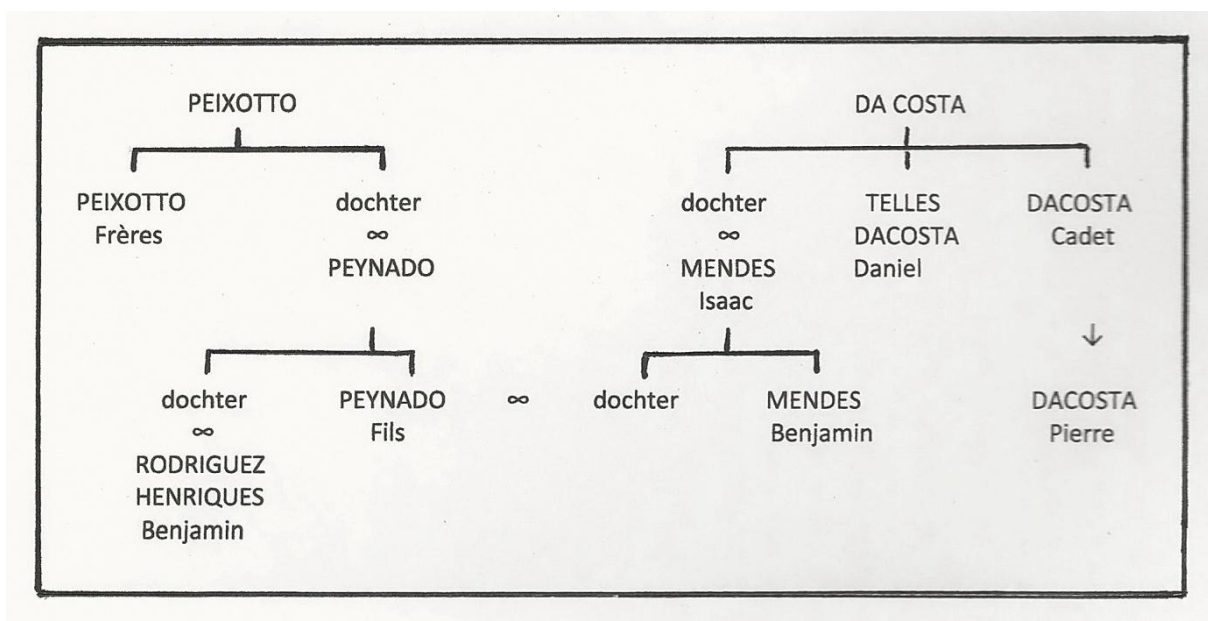
<sup>109</sup> Salvan Frères, Béziers, IC.341.3.7, IC.342.2.1, IC.342.2.9, IC.343.2.29, IC.343.3.8, IC.344.2.31, IC.344.3.16

<sup>110</sup> Telles Da Costa, Bordeaux, IC.341.3.16 - IC. 342.3.7 en IC.343.4.6.



ken wilde heropstarten in augustus 1795, maar Bethune nog niet in staat bleek daaraan te voldoen, en Pierre zich daarna gezien de moeilijke situatie in Frankrijk bedacht <sup>111</sup>.

**Figuur 67** De familiebanden tussen de joodse klanten in Bordeaux, 2e helft 18e eeuw



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.

Het was ook Tellès Da Costa die zijn schoonbroer Isaac Mendes aanbracht : in feite een laken- en zijdehandelaar, die van de aanbeveling van Telles gebruik maakte om stiekem een bestelling te doen voor zijn eigen schoonzoon Peynado Fils <sup>112</sup>. Peynado bleek een ongelooflijke klager, die desondanks tamelijk wat toiles bestelde tussen en 1769 en 1777 : het moment waarop hij schreef zijn bestellingen te stoppen wegens de "*ingratitude*" van het artikel. Hij bedoelde daar de duurte van Bethunes linnen mee, maar kwam met hangende pootjes terug nadat enkele proefbestellingen elders in Kortrijk hem niet méér voordeel opleverden. Omdat hij bij het afsluiten van zijn lopende rekening door onheus gepingel 21 Lb ts had ingehouden op zijn soldering, vroeg Bethune voor een eventuele heropstart op voorhand geld te sturen : een heus affront waarmee de correspondentie afgesloten bleef. Ondertussen had hij Bethune nochtans warm aanbevolen bij Peixotto

<sup>111</sup> DaCosta Cadet, Bordeaux, IC.341.3.10, IC. 342.2.16, IC.343.3.16, IC.344.3.20. Da Costa Pierre, Bordeaux, IC.344.3.21 en UC 33.8, waarin dd. 22.8.1797 Bethune het saldootje van de vader op hem trekt.

<sup>112</sup> I. Mendes, Bordeaux, IC.341.3.12.

Frères, ooms van hem, met de verzekering "*quil ni avait point de maison chez vous ni ailleurs à laquelle on peut mieux se livrer qu'a vous*" <sup>113</sup>.

De relatie met Peixotto was géén lang leven beschoren <sup>114</sup>, maar die met Benjamin Rodriguez Henriques, een schoonbroer van Peynado, was dat wél. Deze man startte een speciaalzaak in linnen op in 1770. Hij bestelde géén grote hoeveelheden want hield het bij kleinhandel en formuleerde aanvankelijk nogal wat klachten, maar ontpopte zich na enkele jaren tot een no nonsense businessman, die kort en zakelijke brieven schreef en nog enkel in de duurtjaren 1787-1788 kloeg over triestige zaken. Zoals velen kon hij in de daaropvolgende crisisjaren géén speciën vinden om Bethune te betalen. In mei 1791 schreef hij dat enkel het huis van Bethune zulke "wrede wetten" stelde, waarbij alle winsten voor Bethune waren, en vroeg meteen de laatst geleverde baal elders te plaatsen onder het voorwendsel dat hij ze te laat had ontvangen. Hij hield ze uiteindelijk toch toen Bethune hem 2 % smartgeld toekende.

Maar de discussies over de openstaande rekeningen sleepten aan. Bij de heropstart in 1796 vroeg Van Ruymbeke hem het saldo te voldoen. Door de creatie van de assignaten was hij verplicht geweest zijn handel stop te zetten, schreef hij, en had zich teruggetrokken op het platteland waar hij zijn fortuin opsoepeerde. Dat was sowieso al maar een kwart van dat van Da Costa Cadet, en hij vreesde dat hij er zijn onroerend goed zou bij inschieten, terwijl de huizen twee derden van hun waarde hadden verloren. Daarom vroeg hij een aantal toiles van de laatste onaangeroerde zending terug te nemen. Jean Goethals, een uitgeweken broer van de schoonbroer van de weduwe Bethune jr., regelde dat en verkocht de toiles ter plekke op de foire. Het saldo liet Rodriguez trekken in goud of zilver op 22 juli 1796 <sup>115</sup>.

Daarnaast was er nog Benjamin Mendes, een zoon van Isaac en neef van Tellès Dacosta, die als detaillant tussen 1772 en 1777 flink wat méér toiles per jaar kocht dan Rodriguez. Hij was meestal erg tevreden over Bethunes zendingen, maar stopte zijn bestellingen toen verzending over zee onmogelijk werd in 1778 en hij de kostprijs van het transport over land voor 2/3 menage onverantwoord vond <sup>116</sup>.

---

<sup>113</sup> Peynado Fils, Bordeaux, IC. 343.3.13 en IC.342.3.3 met daarin de aanbevelingsquota dd. 8.1.1773, de stopzetting van zijn bestellingen wegens "ingratitude" van het artikel dd. 5.7.1777 en de vraag om de zaken herop te starten dd. 24.12.1778. De vraag om vooruitbetaling bevindt zich in UC.33.4 bis dd. 2.1.1779.

<sup>114</sup> Peixotto Frères, Bordeaux, IC. 342.3.2.

<sup>115</sup> B. Rodriguez Henriques, Bordeaux, IC. 342.3.6, IC.343.4.4 en IC.344.3.30, in het bijzonder dd. 26.5 en 12.7.1791, 2.2 en 22.7.1796. Jean Goethals, Bordeaux, IC.344.3.29 verkocht de toiles op de foire in 1797 met 10 % korting op de prijs omdat ze door de jaren bezoedeld waren.

<sup>116</sup> B. Mendes, Bordeaux, IC. 342.2.22.

En ook het respectabele huis Lameyra Veuve & Fils, dat Bethune contacteerde op aanbeveling van "kennissen" en zaken deed met goede vrienden van Bethune, bleek nadien familiebanden te hebben met Tellès Dacosta en Da Costa Cadet. Ze kochten niet veel in de jaren 1777-1779, zodat Bethune slechts voor een klein sommetje betrokken was bij hun faillissement in 1783. Als "eerlijke mensen met tegenslag", zoals Da Costa Cadet het formuleerde, kregen ze kwijtschelding van 75 % van hun schulden door een akkoord met hun creanciers. De oudste zoon betaalde het verschuldigde kwart, startte een nieuwe firma, maar was niet tevreden van zijn eerste aankoop bij Bethune in 1790. Bovendien ging een volgende levering niet door omwille van de problematiek van de assignaten die Bethune weigerde te aanvaarden. Ook de jongste zoon nam contact op in 1795, maar te vroeg voor "Bethune & Fils" om daar te kunnen op ingaan <sup>117</sup>.

Antoyne Da Costa, daarentegen, die klant werd in 1779, blijkt géén familie te zijn geweest van deze groep. Hij leerde Bethune kennen via Leon Baudry die voor hem toiles bleekte. De handelsrelatie verliep vlekkeloos op wat klachten over de duurte van de toiles na in de jaren 1787-1788. In 1790 werden er nog 40 stukken ecru 2/3 geleverd via bleker Baudry en 30 stukken 3/4 melk, maar op het einde van dat jaar werd Antoyne ziek en runde de oudste zoon de zaken verder per procuratie. Hij bestelde niets meer, want had alle moeite om in 1791-1792 de munten te vinden die Bethune in betaling eiste. Bij de onderbreking van de handelszaken stond er nog een saldo open van 7340 Fl ct.

Antoyne stierf op 21 april 1795, waarna Bethune zijn centen moest zien te recupereren van zijn erfgenamen, die opereerden onder leiding van een broer. Omdat zij slechts wilden betalen met assignaten, verliep dat allesbehalve van een leien dakje, zodat Bethune via bemiddeling van Jean Goethals de zaak voor de rechtbank bracht. Deze zou in juni 1797 een vonnis verkrijgen dat Bethune in het gelijk stelde. De betaling ervan met wissels op Amsterdam zou evenwel nog méér dan een jaar op zich laten wachten <sup>118</sup>.

Het was in dat verband dat we in de correspondentie geconfronteerd werden met tamelijk vinnig antisemitisme. Waar een bij voorbaat wantrouwige Goethals aanvankelijk nog schreef vernomen te hebben dat die broer Da Costa een eerlijk man was, veranderde zijn toon vrij snel naarmate de zaak aansleepte en Goethals onmiddellijk meende dat er met zijn voeten werd gerammeld. De broer in kwestie leek hem wel een eerlijk man, "maar als alle joden vooral begaan met zijn eigen belangen" en "die joden willen vóór te betalen de som terugwinnen in interesten". Ze hadden hier volgens hem te maken met "*des frippons de juifs*" die "via agiotage ruim de kosten van de procedure verdienden en

---

<sup>117</sup> Lameyra Vve & fils, Bordeaux, IC. 342.2.20, IC.343.3.23, IC. 343.3.22, IC. 344.3.24, IC.344.3.23 en UC 33.6. Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 28.8.1784 (IC.343.3.16).

<sup>118</sup> A. Da Costa & fils, Bordeaux, IC.342.2.15, IC. 343.3.15, IC.344.3.19 en Jean Goethals, Bordeaux, IC.344.3.29.

slechts probeerden tijd te winnen". Hij zou ze echter niet ontzien en ondernam stappen, maar "vermits die heren joden waren en *"coquins dans l'ame"* zochten ze uitvluchten bij de uitvoering van het vonnis" <sup>119</sup>. Verder stelde hij nog dat hij vreesde voor nog meer *"chicanes"* als hij zou protesteren tegen het feit dat ze de betaling niet correct volgens het vonnis uitvoerden, dat het van hun kant om "pesterijen" ging om tijd te winnen, en dat hij vreesde dat Bethune "nutteloos op de eerlijkheid van zijn debiteurs rekende". Da Costa zat immers "niet in zaken zoals zijn broer, die veel correcter was". Bethune zelf drong aan op doortastendheid, maar zakelijk en hield niet zo'n vijandig discours.

In Bordeaux was het alvast niet enkel de Kortrijkzaan Goethals die moeite met hen had. Toen Bethune er referenties vroeg over een nieuwe potentiële klant Rodriguez Henriques, raadde Etienne Nautré hem af met die man te werken, want Rodriguez was een jongeman die begon en *"à tout ces juifs il ny a point trop de suretté à leur livrer"*. En wanneer Peynado een baal van 30 stukken voor rekening van Bethune hield omdat hij ze te duur vond en voorstelde om ze aan Nautré te bezorgen, hield Peynado Nautré aan het lijntje, om de baal uiteindelijk toch zelf te houden "omdat hij geen verlies wilde bezorgen aan zijn vrienden". Nautré liet daarop weten dat het altijd hetzelfde liedje was met die mensen. Peynado was een jood en *"comme se sont des nation qui en party cherche a surprendre il persiste par leur detours autant quil le peuvent. Il est assé difficile de traiter une affaire avec eux"*. Bethune van zijn kant beperkte zich tot toegeven dat *"ces juifs sont fort difficil pour avoir quelque fois du rabais"* <sup>120</sup>. Uit terloopse zinnnetjes in de correspondentie, kunnen we wel deduceren dat hij hen helemaal niet vertrouwde en hen mensen vond "op wie hij niet kon rekenen" <sup>121</sup>.

In Frankrijk was deze vorm van racisme in ieder geval wijd verspreid. In Straatsburg, bijvoorbeeld, is het verhaal genoegzaam bekend van één van de eerste en grootste Europese pogroms die er plaatsgreep op Valentijnsdag 1349. Na dat bloedbad werden de resterende joden uit de stad verbannen. Ze mochten mettertijd overdag opnieuw handel komen drijven, maar tegen tien uur 's avonds dienden ze tot het einde van het Ancien Regime de stad via de Jodenstraat te verlaten. S. Kahn schrijft in een artikel over de joden in het 18e eeuwse Montpellier, dat zij ook in de Languedoc - na hun eerste insijpeling aldaar vanuit Catalonië in de late Middeleeuwen - nog steeds hevige weerstand ondervonden van de lokale handelaars om zaken op poten te kunnen zetten. Vooral op de foires, waar ze vaak allerlei textiel aan de man brachten, was de naijver en tegenstand

---

<sup>119</sup> Jean Goethals, Bordeaux, IC.344.2.29 : dd. juni 1796, 18.3.1797, 9.12.1797, 17.1.1798, 21.6.1798, 25.9.1798 en 17.11.1798.

<sup>120</sup> Nautré Etienne, Bordeaux, IC 341.3.13, IC.342.2.23 : dd. 20.8.1770 referentie over Rodriguez en dd. 23.3.1771 over Peynado. Zie ook Peynado Fils, Bordeaux, dd. 22.2.1771 en 15.3.1771 in IC.342.3.3. En voor de repliek van Bethune : dd. 30.3.1771 in UC.33.4.

<sup>121</sup> Geraud & Dardel, Bordeaux, dd. 25.11.1778 (UC.33.4.bis).

groot. Doorgaans gedreven door afgunst, benijdden niet-joden hun succes dat ze toedichtten aan het verkopen beneden de aangewezen prijs. Enkel met uitgesproken bescherming van hogerhand, konden de joodse handelaars er toch redelijk gedijen (KAHN, 1896 : 285-293).

Zelfs in Parijs vierde het antisemitisme, lang vóór het geval Dreyfuss, reeds hoogtij, want een correspondent schreef in 1796 in een context die er hier niet toe doet dat "als hij toiles zou kopen om ze openbaar of door joden te laten verkopen, dat véél verlies zou opleveren"<sup>122</sup>. En een linnenhandelaar bij wie Bethune terecht kon om zijn remises op Paris te verzilveren ná de heropstart van de firma, antwoordde toen hij informatie vroeg over een nieuwe potentiële klant E. Sasias Fils & co, dat dit mensen waren die zoals alle joden zowat alles verhandelden. Maar, hoewel zij géén slechte reputatie genoten in de wijk, kon men hun fortuin slecht inschatten, want "*cette nation est toujours suspecte*"<sup>123</sup>.

Deze animositeit ten overstaan van joden was trouwens geen fenomeen eigen aan het 18e eeuwse Frankrijk. F. Vanhemelryck beschreef de verregaande anti-joodse discriminatie in de Oostenrijkse Nederlanden terwijl er toen in heel het land géén 100 woonden (VAN HEMELRYCK, 2004 : 143-149). J. Israël toonde aan hoe en waarom de tegenstand tegen de joodse bevolking in de loop van de 18e eeuw Europawijd groeide. Na zware verdrukking en vervolging in de Middeleeuwen, waren zij er nochtans in de vroegmoderne tijden in geslaagd zich in toenemende mate als onderscheiden socio-culturele groep in de Europese samenleving te verankeren. Dankzij een gunstig mercantilistisch klimaat konden zij gestaag invloed opbouwen, zowel op economisch als intellectueel vlak, met een tolerantere houding van de niet-joodse bevolking voor gevolg. Het nut van met name sefardische joden voor de Gouden Eeuw van de Republiek der Verenigde Nederlanden is inmiddels zelfs onbetwist. Maar parallel met de daarna opkomende Verlichting en protectionistische maatregelen opgelegd door de overheden, ging hun positie er zienderogen in heel Europa weer op achteruit (ISRAËL, 1983 en 2003).

#### 14.2.2.5 Bordeaux : de niet-joodse relaties

Hoedanook, naast de joodse relaties waar Bethune mee werkte, dienden autochtone handelaars in Bordeaux zoals Etienne Nautré, Rillaubet en de gezusters Benezet zich staande te houden. De zussen waren detaillantes die enkel topkwaliteiten verhandelden en tussen 1773 en 1786 twee keer per jaar toiles bestelden die ze doorgaans contant met korting betaalden. Wellicht was het omwille van Bethunes onwil die korting toe te staan

---

<sup>122</sup> Bertaud, Versailles, IC. 344.16.34 : dd. 4.12.1796.

<sup>123</sup> Garnier P&F, Paris, dd. 13.3.1798 (IC.344.14.2).

op een iets te late remise dat zij daarna hun bestellingen stopzetten, al weten ze het zelf aan teveel onverkochten die ze nog in stock hadden <sup>124</sup>.

Rillaubet, in feite een mousselinehandelaar en slechts kleinere klant tussen 1768 en 1773, raakte zo zwaar betrokken in het faillissement van zijn schoonzoon Chevardet, dat hij zelf in moeilijkheden kwam en niet meer in staat was zijn engagementen na te komen met het schamele fortuintje dat hij op 36 jaar handeldrijven bijeen had geschaard. Hij kreeg een regeling van zijn creanciers, waaronder Bethune, betaalde zijn schuld conform het arrangement fideel af, maar liet nauwelijks een jaar na zijn heropstart z'n zaak over aan zijn commis Ramondé, die het bij één kleine bestelling hield <sup>125</sup>.

Als contact was Etienne Nautré véél belangrijker voor Bethune. Hij leerde de Vlaamse toiles kennen als klant van Bonafous en kwam tussen 1768 en 1784 meerdere keren zélf tijdens de zomer in Kortrijk inkopen voor zijn deels groot-, deels detailhandel. Op die manier werd hij Bethunes steun en toeverlaat in de Atlantische zeehaven. Hij kocht ook via bestelling grote hoeveelheden - waaronder ecru 6/4's bestemd voor het maken van beenkappen voor de troepen -, was zo goed als altijd tevreden van wat hij binnenkreeg, en liep zich de benen van onder het lijf om wissels voor Bethune te innen of andere problemen op te lossen. Zo zien we hoe hij een fout gelopen poging van Bethune in 1766 om toiles te verkopen via commissionaris Dupeyrat recht moest trekken.

Eigen aan Nautré was dat hij vaak werkte met wat hij "*mon billet à votre ordre*" noemde. Van zodra hij geschikte wissels op Paris, Amsterdam of Gent in ruil daarvoor vond, vroeg hij Bethune dat billet terug te sturen, speciërend "om commissie te vermijden en opdat Bethune zijn fondsen vroeger zou hebben" <sup>126</sup>. Volgens Michielsens geleken dergelijke "*billets payables à domicile*" sterk op wissels, "*doch verschilden ervan doordat de trekker zelf schuldenaar bleef, dat er geen acceptatie gebeurde, en dat dus de trekker zelf betaalde doch langs een tusschenpersoon die waarschijnlijk een bankier was*" (MICHIELSEN, 1938 : 376).

Nautré geraakte evenwel zélf in moeilijkheden eind 1778. Er werd hem een remise toegerekend van 55 %, waarna hij verder werkte - ook mét Bethune - maar voorzichtiger. Hij concentreerde zich voortaan op zijn detail, en liet de verkopen op krediet schieten. Het vertrouwen was echter gebroken, want hoewel Nautré altijd correct betaalde volgens Bethunes wensen, leverde die minder vlot en tenslotte vaak helemaal niet, waardoor Nautré uiteindelijk zélf afhaakte. Waarschijnlijk sloeg het antwoord van Antoyne Da Costa op een referentievraag van Bethune op Nautré. Dat luidde namelijk dat "de persoon die Bethune noemde" reeds lang niet meer in toiles handelde sinds zijn faillisse-

---

<sup>124</sup> Benezet soeurs, Bordeaux, IC.342.2.12 en IC. 343.3.11.

<sup>125</sup> Rillaubet, Bordeaux, IC.341.3.14 en IC.342.3.5.

<sup>126</sup> Nautre, Bordeaux, dd. 5.12.1779 in IC. 342.2.23.

ment. Da Costa dacht zelfs dat zijn zaken nog steeds niet volledig geregeld waren. Hij raadde dus aan voorzichtig te zijn met goederen sturen <sup>127</sup>.

#### 14.2.2.6 De blekersregio boven Bordeaux

Benoorden Bordeaux, in een plattelandsregio van de Charente Maritime, lag Jonzac. Vandaag een kuuroord waar cognac wordt gebrouwen, maar in die tijd bestond de lokale bedrijvigheid uit het bleken van linnen en het vollen van laken. Door die focus op veredeling van stoffen, waren in Jonzac enkele belangrijke textielhandelaars gevestigd. In de loop van de jaren 1770 werden een paar daarvan en ook sommige van die blekers tamelijk goede klanten. De eerste handelaars die zich aandienden eind 1769 waren Philippe Sauvaistre en Elie Merzeau, die - op zoek naar een leverancier van Vlaamse toiles - Bethunes adres hadden gekregen van hun Rijselse expediteur Edmond Simon Mathon. Het was hun bedoeling dat linnen op commissie te kopen, maar ze legden zich neer bij de weigering van Bethune op dat vlak. Nauwelijks drie jaar later splitsen ze en gingen elk hun eigen weg <sup>128</sup>. Sauvaistre bestelde niet veel meer, maar was bevriend met bleker Fournier voor wie hij in 1774 en 1776 enkele orders plaatste. Na een langdurige ziekte zette hij zijn zaken stop begin 1776 <sup>129</sup>.

Merzeau daarentegen - de enige buiten Bordeaux van wie ik met zekerheid weet dat hij van joodse afkomst was - kocht heel wat méér : meestal ecru's maar soms ook gebleekte, want hij participeerde aan de foires van Bordeaux met een schoonbroer die daar woonde. Deze handelsrelatie, die bijna twee decennia lang zonder noemenswaardige problemen verliep, eindigde met zijn plotse dood begin april 1793, nauwelijks een paar dagen nadat hij nog een nieuwe bestelling van 30 stukken had geplaatst. De laatste levering dateerde toen wel reeds van 30 maart 1791 en was inmiddels volledig gesoldeerd. Daarna had hij zijn orders gestaakt, want door de stijgende prijzen van de toiles en de kosten, gekoppeld aan steeds verder dalende koersen en het schaarser worden van muntgeld, kon hij steeds moeilijker voordelig wissels op Amsterdam kopen, en munten sturen naar Paris had hij vanin het begin geweigerd, tenzij het op kosten en risico van Bethune mocht. Toen Bethune zijn circulaire stuurde, met het aanbod van zijn diensten, begin 1796, antwoordden de zonen Merzeau dat ze de correspondentie graag wilden verderzetten, maar door de kritieke situatie met weinig ontvangsten verkozen te wachten op betere tijden <sup>130</sup>.

---

<sup>127</sup> Nautré, Bordeaux, IC.342.2.23 en IC 343.4.1 - Da Costa A & Fils, Bordeaux, dd. 20.5.1783 (IC.343.3.15).

<sup>128</sup> Sauvaistre, & Merzeau, Jonzac, IC. 341.7.11 en 342.7.14.

<sup>129</sup> Sauvaistre P., Jonzac, IC.342.7.13.

<sup>130</sup> Merzeau Elie, Jonzac, IC. 342.7.12 - IC.343.9.26 - IC. 344.7.9 : dd. 16.12.1791 - Merzeau Les Frères, Jonzac, IC.344.7.7 dd. 16.2.1796.

LaFerrière & Derbeau, lakenhandelaars die reeds enige tijd in Vlaanderen toiles kochten, schakelden in 1775 over op aankopen bij Bethune, op aanraden van Leon Baudry. Zij "deden" ook de foire van Bordeaux en zouden nog betere klanten worden dan Merzeau. In 1786 trok Derbeau zich terug uit de toilehandel, om zich nog enkel met lakens bezig te houden, maar LaFerrière bleef klant tot eind 1791. Aanvankelijk dacht hij immers de zaak te kunnen redden door het koersverlies van zijn remises te verrekenen in zijn verkoopprijs, maar toen het verlies te groot werd gaf hij er noodgedwongen de brui aan. Hij betaalde wat hij nog verschuldigd was met een wissel op Amsterdam, maar een klein saldo van 379 Lb ts bleef bij gebrek aan mogelijkheden openstaan.

Zoals vele anderen betaalde hij dat saldo plichtsgetrouw op 22 juli 1793 aan de districts-ontvanger, volgens een decreet dat handelaars gebood alle openstaande schulden ten overstaan van buitenlandse leveranciers aan de staat in depot te geven. Toen Bethune die som begin 1797 opeiste, verwees hij hem dan ook naar het district van Pons. De discussie sleepte aan tot er opnieuw geld verscheen en Bethune van de opportuniteit gebruik maakte om het bedragje gewoonweg in ecus op LaFerrière te trekken. Kleinzoon Julien die voor de opvolging zorgde, beperkte zich tot lakenhandel, zodat dit contact verloren ging <sup>131</sup>.

De relatie met Martial Fourestier, een handelaar die acht stukken bestelde op 10 januari 1777 en aanbevolen was door Merzeau, was dan weer een kort leven beschoren. Want nog vóór de stukken geleverd waren, was de man verplicht zijn betalingen stop te zetten en een arrangement met zijn schuldeisers aan te vragen. Gezien de toiles slechts daarna toekwamen, was Bethune gelukkig niet betrokken bij deze faling. De stukken werden correct betaald, maar een nieuwe bestelling op dat moment en nog één een jaar later werden hem veiligheidshalve niet meer geleverd <sup>132</sup>.

Eén van de eerste contacten van Bethune met deze regio, was dat met de blekerhandelaar Leon Baudry. Hij bleekte ondermeer toiles voor Antoyne Da Costa in zijn eigen blekerij, gevestigd in het gehucht Gariat, kende Sauvaistre & Merzeau, maar had het adres van Bethune gekregen via Rillaubet. Vanaf 1771 kocht hij ecru's om zelf te bleken of menages, en bleef dat doen nadat hij zich eind 1780 terugtrok uit de blekerij om dat werk over te laten aan zijn zoon. Leon fils noemde zich in eerste instantie "bleker van beroep", deed twee bleken tijdens de zomer en één in de winter, en kocht haast uitsluitend ecru's. Hoewel zowel vader als zoon vaak klaagden over gescheurde zelfkanten en de duurte van Bethunes linnen, bleef vader Leon er kopen tot hij eind 1784 liet weten

---

<sup>131</sup> LaFerrière & Derbeau, Jonzac, IC. 342.7.11 - 343.9.28 - La Ferrière, Jonzac, IC. 343.9.27 - 344.7.8 : dd. 25.11.1792, 23.2.1797 - UC.33.8 dd. 19.7.1797.

<sup>132</sup> Fourestier, Jonzac, IC. 342.7.10. Zie ook Merzeau, IC. 342.7.12 dd. 4 en 29.4.1777.



Bethunes toiles stilaan té duur te vinden voor zijn handel <sup>133</sup>. Zoon Leon haakte slechts af eind 1790 omdat Bethune geen wissels meer wilde aanvaarden, tenzij met compensatie voor het verlies, en hij géén speciën wilde sturen naar Dupart-Paris, gezien het onwetting was, veel kostte aan transport en hij bovendien het risico liep zijn kapitaal te verliezen. Enkele maanden later stierf hij na een korte ziekte en zijn vrouw besliste de zaak niet verder te zetten <sup>134</sup>.

Leon Baudry senior's schoonzoon Fournier, bleekte eveneens toiles, maar in de piepkleine gemeente Moings aan de andere zijde van Jonzac. Hij bleekte naar eigen zeggen bijna alle ruwe toiles die Bethune naar hun regio zond, en kocht - eerst alleen en nadien met zijn zoon - linnen bij Bethune tot 1790, om door te verkopen aan een eigen cliënteel. Ook zij kloegen vaak over duurte en vroegen toiles niet te versturen ten tijde van de "*Foire de Bordeaux*", omdat de transportkosten dan duurder waren, namelijk 12 Lb ts in plaats van het gebruikelijke tarief van 4.10 à 5 Lb van Orleans naar Pons. Eind 1790 bestelden ze voor het laatst enkele balen ongebleekte 2/3's maar haakten toen af wegens teveel verlies op hun remises. Om dat te vermijden soldeerden ze wat ze nog moesten met speciën, die ze naar Mauroy-Paris stuurden per diligence. Ze zouden voorlopig geen zaken meer doen met Bethune, stelden ze, omdat de goederen door extra kosten voor verzekering en verliezen bij betalingen wel 20 % in prijs stegen en ze waren reeds zo duur. Daarom verkozen ze te wachten tot er daling optrad <sup>135</sup>.

#### 14.2.2.7 De kanaalhavens

In andere Atlantische havens zoals Nantes, Bayonne, Le Havre, Rouen, had Bethune wél contacten, maar géén écht belangrijke klanten. Dat was wel het geval in Dunkerque met Coppens Frères, doch slechts naar het einde van het Ancien Regime toe. Deze firma van jonge ondernemers handelde er in allerlei levensmiddelen, trad op als expéditeur maar had ook eigen schepen die aan- en afvoeren naar de Franse koloniën in Amerika. Terwijl Bernard de grote trekker van het bedrijf mag worden genoemd, voer zijn broer Louis geregeld mee naar Le Cap of Martinique, vanwaar hij ondermeer bestellingen voor toiles meebracht. Vanaf 1785 kwam Bernard die zelf uitkiezen in Kortrijk, vaak samen met Pierre Marelle, zijn vriend uit Calais, die hem bij Bethune had geïntroduceerd.

Deze beloftevolle samenwerking ondervond echter spoedig ernstige hinder door Engelse kapingen van hun schepen in het Kanaal, van de slabakkende economie in de koloniën en tenslotte van de algehele onrust en de opstanden aldaar in het kielzog van de

---

<sup>133</sup> Leon Baudry, Gariat, IC. 342.6.17 - 343.15.1 : dd. 8.11.1780 - 9.11.1784.

<sup>134</sup> Leon Baudry fils, Gariat, IC. 343.7.22 - IC.344.6.1 : dd. 6.12.1790 & weduwe : IC.344.6.2 .

<sup>135</sup> Fournier, Moings, IC. 342.10.44 - IC.343.14.46 : dd. 3 en 15.11.1783, idem 6.12.1785 - Fournier P&F, Moings, IC. 343.14.47 - IC.344.10.3 : dd. 24.11.1791.

Franse Revolutie. Het was ook deze firma die vanaf 31 juli 1789 bankier voor Bethune zou spelen, door diens wissels op Paris om te ruilen voor speciën of wissels op Lille. Maar na augustus 1790 zakte hun linnenhandel over de oceaan in elkaar. Ondanks het huwelijk van Bernard met een nichtje Delbecq uit Lille en het oprichten van een bijhuis in Antwerpen in 1798, zou de relatie nadien nooit ten gronde worden hersteld <sup>136</sup>.

#### 14.2.2.8 Reims en haar linnendynastieën

Dichter bij huis waren vooral Reims en Amiens van oudsher geprivilegieerde handelspartners. In die zin dat er linnendynastieën bestonden (cfr. Figuren 68 en 69), waardoor Bethune gebeiteld zat van zodra hij met één tak ervan een vertrouwensrelatie kon opbouwen. In Reims dateerden de eerste contacten van 1737 omdat Van Dale er wijn en allerlei lakens kocht bij Nicolas Hurtault : dezelfde Hurtault waarbij Bethune sr. in de daaropvolgende jaren zijn opleiding kreeg. Toen deze laatste het Kortrijkse bedrijf overnam, was het reeds zoon Guillaume en zijn studiegenoot Aubry - inmiddels volwaardig als commis aan de slag bij Hurtault - die minstens één keer per jaar toiles kwamen uitkiezen in Kortrijk en tussendoor aanvullende bestellingen deden per brief in functie van de diverse foires van Reims. Guillaume nam samen met zijn broer Paul de zaak van zijn vader over in de lente van 1757. Nicolas sr. stierf in februari 1764, en nadat Guillaume al die jaren lang steen en been had geklaagd over hoe slecht hun verkoop wel niet ging, werd de associatie tussen de broers in de lente van 1771 onderbroken, doch zeer tegen de zin van Paul die per se wou verderwerken.

Ondanks felle tegenstand van zijn moeder, zette Paul toch een eigen zaak op waarvoor Bethune slechts enkele toiles durfde te leveren om niet in onmin te vallen met de ruziende familie. In 1772 stopte ook die correspondentie, in omstandigheden waar we later nog op terugkomen. Guillaume bestelde nog enkele toiles voor zijn persoonlijk gebruik vijf jaar later, maar toen diens zoon "*avocat au Parlement*" in Parijs een assortiment bestelde bij wijze van uitzet voor zijn eigen huishouden, liet zijn vader weten dat Bethune dat maar beter niet kon leveren, want dat hij niet bereid was op te draaien voor "*toutes ces etourderies*" van zijn zoon. Daarmee was het hoofdstuk Hurtault voor Bethune definitief afgelopen <sup>137</sup>.

Nicolas Hurtault was gehuwd met Marguerite Pinchart, wiens broer klant werd bij Bethune in 1751. Hij kwam aanvankelijk zelf toiles kiezen in Kortrijk, maar toen hij -

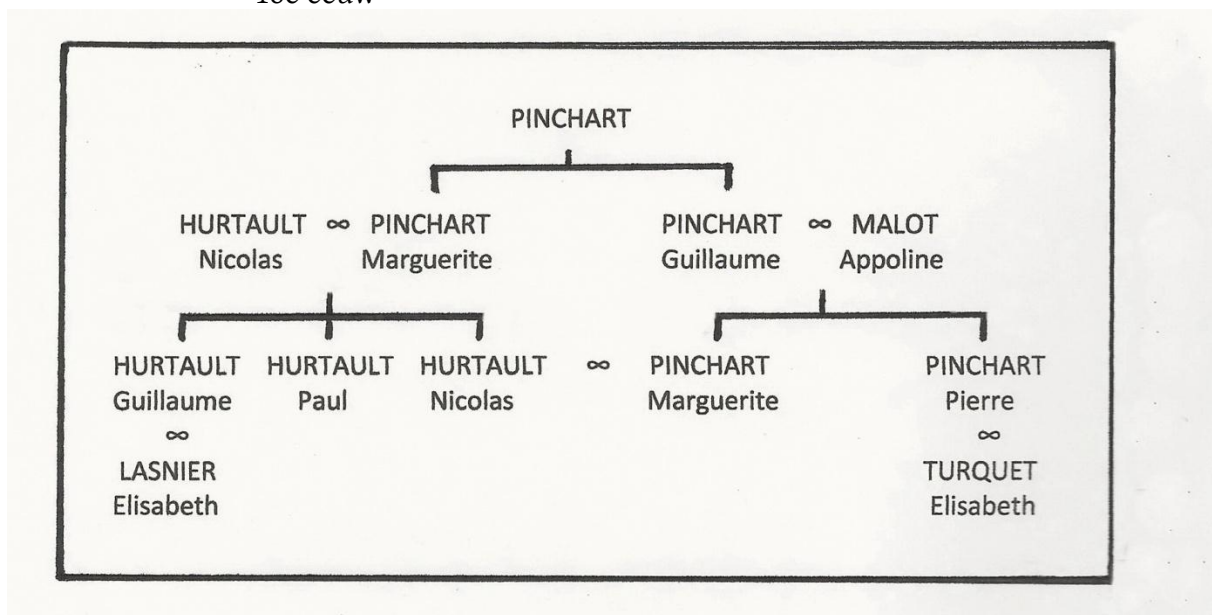
---

<sup>136</sup> Coppens Frères, Dunkerque, IC. 343.7.8 en IC. 344.5.26.

<sup>137</sup> Hurtault Nicolas, Reims, IC.34.1.37, IC.340.11.10 - Hurtault Frères, Reims, IC.340.11.9, IC.341.14.23, IC.342.14.27 - Hurtault Paul, Reims, IC.342.14.28 - Hurtault Guillaume, Reims, IC.342.14.26, IC.343.20.14 : dd. 19.12.1782 - Hurtault-Lasnier Fils, Paris, IC. 343.19.15 : dd. 27.11 en 10.12.1782. Zie ook Pinchart, Reims, dd. 15.3.1771 (IC.342.14.30).

ontgoocheld door aanhoudende slechte verkoop, zoals hij in zijn dertigjarige carrière nooit had gekend - zichzelf te oud vond worden om nog te reizen en in die omstandigheden verder te ploeteren, liet hij de zaak over aan zijn zoon Pierre <sup>138</sup>. Deze zoon, met wie Bethune bevriend was sinds zijn Reimse stagetijd, kwam elk jaar minstens één keer - vaak samen met zijn kozijn Guillaume Hurtault en commis Aubry - een assortiment kiezen op een inkoopreis, doorheen Vlaanderen, Brabant en Henegouwen, in functie van de Reimse foires. Bethune van zijn kant kocht vooral wijn bij Pinchart, althans nadat zijn voormalige leverancier Hyacinthe Catteau gestorven was : een wijnboer en vriend van zowel Hurtault als Pinchart, die van tijd enkele toiles bij hem kocht. Pinchart vulde zijn eigen aankopen aan met soms nog een eigen reis tijdens de winter en zoniet tussen-doorse schriftelijke reassorteringen, die hij zoals Nautré veelal betaalde met zijn "billets". Nog vóór hun vervaldag, verving hij die door wissels op Lille, Vlaanderen of Paris, zoniet vroeg hij ze bij te houden tot zijn komst waarop hij ze dan cash verzilverde.

**Figuur 68** Familiebanden tussen de families Hurtault, Pinchart en Turquet, 2e helft 18e eeuw



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.

Door die vaste regelmaat in hun relatie die tot de dood van beide Bethunes tot wederzijdse tevredenheid zou voortduren, werd hij de vaste liaisonman van "Bethune & Fils", voor wie hij al eens een wissel op Reims inde en het reilen en zeilen van de overige klan-

<sup>138</sup> Pinchart, Reims, IC. 340.11.14 : dd. 9.5.1759 voor de overgave van de zaken aan z'n zoon. Guillaume Pinchart stierf in april 1775.

ten van Bethune in de gaten hield. Nadat zijn vrouw in 1782 gestorven was, zocht hij hulp bij een medewerker, Legrand, die in 1790 het reizen van hem overnam. Hij had al in de jaren 1780 geklaagd dat het slecht ging in hun verkoop, en toen hij een laatste levering in 1791 slechts met enorm veel moeite gesoldeerd kreeg, door zeldzame ecus met tegenzin naar Dupart in Parijs te sturen, meldde hij dat hij voortaan liever "een gunstig moment afwachtte om de zaken te hernemen". Toen Van Ruymbeke zijn huwelijkscirculaire stuurde, hoopte Pinchart nog steeds "in ándere omstandigheden de oude correspondentie te kunnen hernemen, waarvan hij de onderbreking oprecht betreunde" <sup>139</sup>. Een betreuring die trouwens in Kortrijk tenvolle werd gedeeld.

Eveneens in 1751 kwam vanuit Reims Jacques Geruzet (gehuwd met Jeanne Marguerite Pierquin) toiles uitkiezen in Kortrijk om te verkopen op de foires van "St. Remi" (rond één oktober) of "de Pâques" <sup>140</sup>. Hij zou het reizen in de jaren 1760 overlaten aan zijn oudste dochter Jeanne-Marguerite (° 1729 + 1806), die óók bij diverse andere handelaars in Kortrijk toiles of tafellinnen ging uitzoeken en geregeld een bestelling bijhad voor haar broers Antoine (gehuwd met Catherine Bourloy) en Félix (gehuwd met Jeanne Muiron) of voor haar zus Marie-Marguerite, gehuwd met Charles Fournier, die een winkel had in Soissons. De eerste broer hield de relatie met Bethune reeds snel voor bekeken maar de laatste correspondeerde een jaar of zeven en haakte slechts af omdat hij zich niet kon vinden in het feit dat Bethune géén langere betalingstermijn wou toekennen dan 7-8 maanden. Hij liet dan ook weten zijn bestellingen te stoppen "tot betere tijden". Nog een andere broer, Laurent, gehuwd met ene Dupont en woonachtig in Laon, deed zelf enkele bestellingen in die periode, maar was evenmin een blijver <sup>141</sup>. Zus Fournier-Geruzet in Soissons, daarentegen, bleef méér dan twintig jaar lang toiles kopen, tot zij zich door de schaarste van de munten begin 1792 verplicht zag de handel met het buitenland stop te zetten <sup>142</sup>.

Jeanne-Marguerite, die ongehuwd bleef, zette van haar kant na de dood van haar vader in 1774 de zaken op eigen houtje verder, al begon ook zij vanaf 1778 geregeld te klagen over slabakkende verkoop. Bethune stuurde leveringen door tot het haar in 1791 te moeilijk werd om in speciën te betalen. Bij de onderbreking van de handelszaken bij Bethune in 1793, bleef er nog een open saldo over van 1403 Fl ct. Toen Van Ruymbeke daar betaling van vroeg begin 1796, schreef zij dat niet te kunnen. Ze was ondertussen gestopt met haar winkel, stelde ze, en had enkel assignaten. Die had ze in handen gege-

---

<sup>139</sup> Pinchart fils, Reims, IC. 341.14.24, IC. 342.14.30, IC.343.20.19, IC.344.15.2 : dd. 16.10.1793 en 14.4.1796.

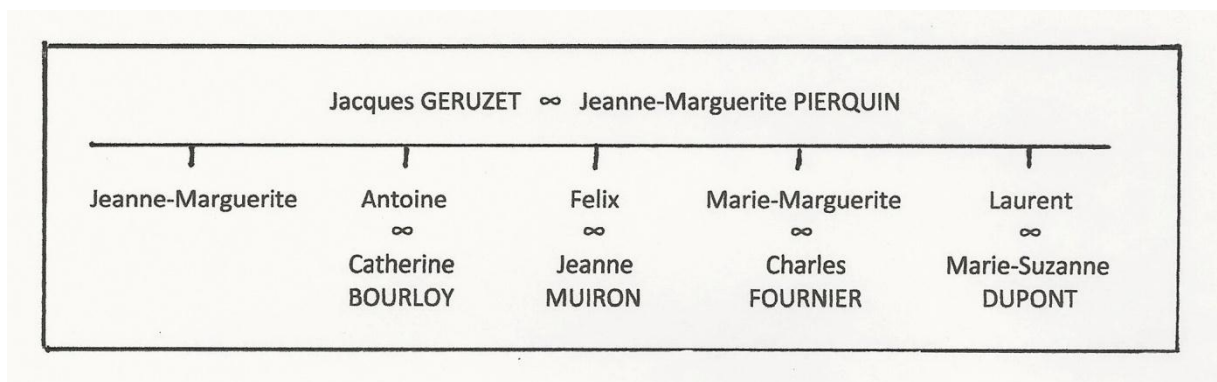
<sup>140</sup> Geruzet-Pierquin, Reims, IC.340.11.7 - IC.341.14.17 - IC.342.14.21 : koopt toiles van 1751 t/m 1773.

<sup>141</sup> Geruzet-Bourloy, Reims, IC.341.14.15 : kocht toiles van 1767 t/m 1769. Geruzet-Muiron, Reims, I.C. 341.14.16 - IC. 342.14.20 met stopzettingsbericht van zijn bestellingen dd 18.5.1775 : kocht toiles van 1768 t/m 1774. Geruzet-Dupont, Laon, IC. 342.7.37 : kocht toiles van 1774 t/m 1775.

<sup>142</sup> Fournier-Geruzet, Soissons, IC.342.15.6, 343.21.6 en 344.15.34.

ven van een neef in Lyon, een zekere P.J.Grassière, die wachtte op het fixeren van de waarde van het papiergeld volgens de verschillende periodes van depreciatie, om ze haar terug te betalen in contanten. Het wachten op die waardefixering sleepte aan, ook toen Bethune rechtstreeks met hem over die zaak ging corresponderen. Bovendien stierf Grassière plots op de "*Foire de Beaucaire*" in 1802. Er kon slechts begin 1803 een regeling worden getroffen met diens weduwe, die stelde eerst nog enkele gebouwen in Reims te moeten verkopen, zodat Bethune het saldo slechts in handen kreeg op 6 maart 1804. Jeanne-Marguerite leefde ondertussen in alle rust verder tot ze op de gezegende leeftijd van 77 jaar stierf in 1806 <sup>143</sup>.

**Figuur 69** De familie Geruzet, 2e helft 18e eeuw



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.

In 1757 ging ook "Godinot-Tellier" linnen aankopen in Kortrijk. Deze man, die naast verkopen op de "*Foire de la Madeleine*" in augustus vooral detailleerde, had van tijd een aanvaring met Bethune. Zo ontstond er een hele polemiek rond het feit dat Bethune een wissel op Valenciennes te laat had teruggestuurd, zodat die ondertussen vervallen was. Omdat Bethune de wissel naar Reims had teruggestuurd, kostte hem dat nu zo'n 4 % verlies, in plaats van de habbekrats die het zou hebben gekost als Bethune het rechtstreeks naar Valenciennes had gezonden. Toen Bethune uiteindelijk voorstelde het verlies te delen, vond hij dat nog onrechtvaardig, maar bleef desondanks klant tot 1781. Op 1 juni van dat jaar liet hij zijn zaak over aan zijn zoon, en bedankte Bethune voor het jarenlange genoten vertrouwen <sup>144</sup>.

<sup>143</sup> Geruzet J.M., Reims, IC. 342.14.22 - IC.343.20.17 - IC.344.15.4 : dd. 11.4, 5.10 en 20.10.1797 en UC.33.8 - Grassière, Lyon, IC.344.9.19 - Grassière Vve, Lyon, IC.345.14.24.

<sup>144</sup> Godinot-Tellier, Reims, IC.340.11.8 - IC.341.14.18 : polemiek tussen 5.5.1767 en 16.5.1769 - IC.342.14.23. - IC. 343.20.18.

Godinot-Tellier fils, die eveneens elk jaar naar Kortrijk trok, maar eerder in functie van de foire van St. Remy, leverde ook wijn aan Bethune. In tegenstelling tot zijn nicht Geruzet <sup>145</sup>, betaalde hij zijn schulden netjes af in speciën, die hij met de diligence naar Parijs stuurde begin 1792. Bij de heropstart van de firma "Bethune & Fils", liet hij weten dat zijn vader gestorven was, maar hoopte de correspondentie zo snel mogelijk te kunnen hernemen, want dat hij die slechts had stopgezet onder druk van de omstandigheden. Ongelukkiglijk stierf hij zelf enkele maanden later. Zijn weduwe zette de zaken dapper voort en bleef toiles kopen tot 1801 <sup>146</sup>.

Naast de weduwe Baré-Delaplace waren ook haar zoon Baré-Galleateau en haar dochter Marie-Thérèse, gehuwd met Nicolas Perthois, kleine klanten bij Bethune in de jaren 1760. Het was haar schoonzoon die aan het roer van dat bedrijfje stond, en die ging overkop in december 1770. Bethune was slechts voor een klein bedrag betrokken in dat faillissement, maar Pinchart liet weten dat er weinig te vrezen viel, want Marie-Thérèse Baré - rijk van huis uit - ving de verliezen grotendeels op. Hij had bovendien beslag kunnen leggen op een aantal onaangeroerde stukken van Bethune. Omdat Perthois de zaken wenste herop te starten, liet Bethune hem de stukken, gezien ze hem volledig werden betaald. Van de faling bleef er zodoende slechts een sommetje van niks over waarop hij de helft moest verliezen <sup>147</sup>.

Buiten deze familie is wat Reims betreft nog enkel Mauclerc het vermelden waard. Deze detaillant werd na Pinchart en Hurtault Bethunes beste klant in Reims vanaf 1786. Hij ging eveneens zélf inkopen in Kortrijk, gemiddeld zelfs drie keer per jaar, wat sowieso altijd de beste want veiligste manier van werken was. De man was op alle fronten een voorzichtig man, want van zodra Bethune de betaling in munten als conditie stelde, zette hij meteen de relatie stop. Diezelfde conditie weerhield er hem ook van de correspondentie herop te starten tot augustus 1796. Vanaf dán stelde hij bovendien vaak een reis uit wegens te slecht vlottende verkoop.

Uit zijn commentaren op de gang van zaken in Reims blijkt dat Mademoiselle Geruzet misschien toch niet helemaal zuiver op de graat was geweest, toen ze zich verschuilde achter het getreuzel van haar neef. Hij vertelde immers dat zij pas in juli 1798 haar zaak had overgelaten aan Lelarge-Menesson, een familielid van een andere nieuwe klant van Bethune : met name Frippier. De jongeman, aan wie Bethune achttien stukken verkocht bij diens bezoek aan zijn magazijn, diende reeds op 30 maart 1799 zijn betalingen stop te

---

<sup>145</sup> De juiste familierelatie tussen de families Geruzet en Godinot-Tellier kon ik niet achterhalen.

<sup>146</sup> Godinot-Tellier fils, Reims, IC.343.20.18 : dd. 18.9.1787 en 3.8.1788 - IC.344.15.5 - IC.342.21.3.

<sup>147</sup> Baré-Delaplace, Reims, IC.341.14.22 - Baré-Galleateau, Reims, IC. 341.14.10 - Perthois-Baré, Reims, IC.341.14.20 - Pinchart, Reims, IC.342.14.30 dd. 7.12.1770 en loop 1771.

zetten. Maar Bethune mocht op zijn twee oren slapen, wist Mauclerc, want de schuldeisers zouden niets verliezen : de goederen van de gefailleerde waren grotendeels onverkocht en konden dus worden gerecupereerd en bovendien zouden zijn ouders wel tussenkomen voor de rest <sup>148</sup>.

#### 14.2.2.9 Senlis : bleker Turquet en zijn zoon

Pierre Pinchart was gehuwd met een dochter van Louis Turquet uit Senlis. In dit oude stadje tussen Compiègne en Parijs, in het rurale zuiden van Picardië net benoorden enorme bossen, evenals in de aanpalende gemeenten Courteuil en Avilly, had men een blekerscentrum van belang uitgebouwd. De nijverheid maakte gebruik van het water van het riviertje La Nonette en had een prima reputatie. Klanten tot v r buiten de omgeving vroegen Bethune geregeld hun aangekochte ecru's naar ginder te sturen om ze daar te laten bleken <sup>149</sup>.

Via zijn connecties met Pinchart, had Bethune in 1760 een handelsrelatie aangeknoopt met de belangrijkste linnenhandelaar uit die streek, Louis Turquet en diens zoon Alexandre - "*dit Augustin*", die gedurende 39 jaar gemiddeld 77 stukken zouden kopen, samen 3015 toiles. De Turquets hadden een blekerij, maar merkwaardig genoeg kochten zij praktisch nooit ecru's om zelf te bleken, terwijl een paar Parijse klanten van Bethune daarvoor w l op hen beroep deden <sup>150</sup>. Daarnaast waren het gevestigde solide linnenhandelaars van een zeker niveau. Vader Louis, een boezemvriend van vader Pinchart, was niet alleen schepen van Senlis, maar eveneens - net als zijn zoon n  hem - bestuurder van het plaatselijk hospitaal. Louis had ervoor gezorgd dat hij tot zijn dood in 1778 de titel van Seigneur de Grandmaison kon dragen. En Augustin huwde met Isabelle Questroy, een dochter van een handelaar-bankier uit Lille.

De relatie met deze upperclass-familie was dan ook al snel allerhartelijkst, want Bethune sprak over Louis als "papa" Turquet. Hij ging stevast persoonlijk inkopen in Kortrijk en kocht vooral ellekens, altijd gebleekte, maar zijn zoon - aan wie de zaken werden over-

---

<sup>148</sup> Mauclerc, Reims, IC. 343.20.15 - IC.344.14.27 : dd. 27.7.1798 en 30.3.1799.

<sup>149</sup> Reynard J. & Longue, Lyon, kochten ecru's om te laten bleken door Camus, Avilly dd 26.2.1762 (IC.341.10.33) - Beluze F. & Lajard, Lyon, dd. 3.12.1776 (IC.342.10.10) en Lajard-Moureau & co, Lyon, dd. 25.6.1779 (IC.342.10.16) kochten ecru's om te laten bleken door Vve. Aujard, Avilly, maar ook Belcour, Paris, dd. 13.8.1784 (IC.343.19.43) kocht 2/3 menage om door haar te laten herbleken. Da Costa A. & fils, Bordeaux, kocht ecru's om te laten bleken in Gariat (1780-1783), maar evengoed vroeg hij ze te sturen naar Fascot Fils Ayn  in Courteuil (1782-1784) (IC.343.3.15). Massot P. & fils, Marseille, dd. 2.2.1797, 19.1.1798 en 20.1.1799 (IC.344.9.36) en Roche Mottet & co, Lyon, dd. 25.8.1797, 10.1 en 15.3.1798 (IC.344.9.16) kochten ecru's om te laten bleken door Jacques Mathieu, Courteuil. Lajard Brunet & co, Montpellier, kochten aanvankelijk ecru's op commissie dd. 23.12.1761 en 20.1.1762 (IC.341.12.4) om te laten bleken in Senlis.

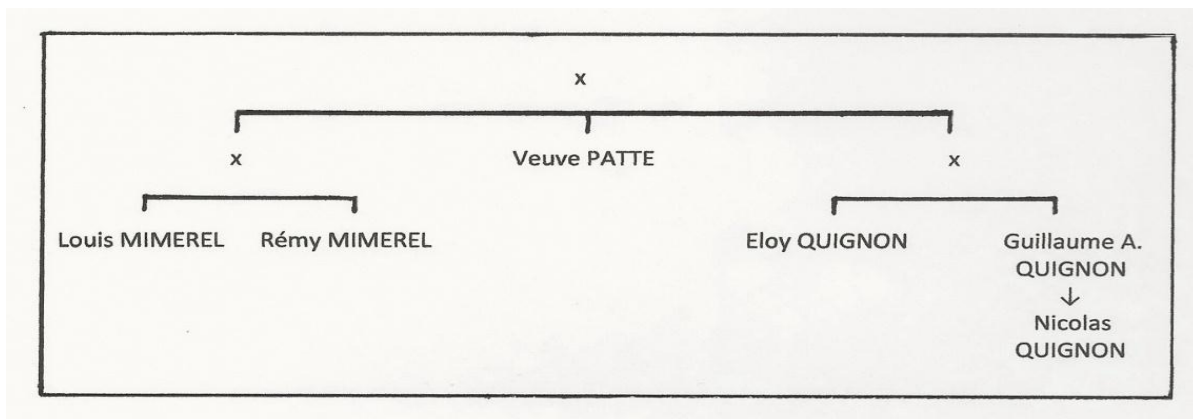
<sup>150</sup> Boilletot & Belcour, Paris, vroegen dd. 13.9.1783 menages 2/3 te sturen naar Turquet (IC.343.18.5) en Pierre Dupart, Paris, IC.344.13.51 bestelde dd. 11.2.1791 ecru's om te bleken door Turquet.

gelaten in 1768 - zou dat assortiment opentrekken. Ze logeerden dan bij Bethune : Augustin soms samen met Pinchart, zijn vrouw, dochter of zoon. Méér dan een occasionele klacht over gescheurde zelfkanten en een opmerking over slechte verkoop van Bethunes toiles door hun verminderde kwaliteit, viel er van die kant niet te vrezen. De aankopen van Turquet doofden uit in de jaren 1790-1791, omdat hij als voorzichtig handelaar, zodra de zaken té slecht begonnen te gaan, meteen de rem opzette en nog slechts constant wilde aankopen . En ook na de heropstart bij Bethune, kocht hij nog hooguit een zestal stukken. De relatie zou pas herpakken rond 1809 met Augustin's zoon Jean-Baptiste <sup>151</sup>.

#### 14.2.2.10 Amiens : een bont gezelschap tussen trijp en linnen

Amiens was, samen met Reims, één van de eerste regio's die massaal toiles bij Bethune kwam kopen. Dit was voor wat Amiens betreft een rechtstreeks gevolg van de panne- en pluchehandel die Van Dale met die stad had opgebouwd. Zowel Cannet Damerval, Louis Mimerel l'ainé, Rémy Mimerel, Charles Miné als Eloy Quignon leverden diverse soorten trijp en trokken in ruil linnen in, maar enkel bij de eerste twee had de aankoop van toiles enige omvang. Cannet Damerval en Rémy Mimerel stopten hun aankopen reeds in de loop van de jaren 1750. De andere drie deden dat in de jaren 1760, ten gevolge van de crisis die de textielsector van hun stad toen trof.

**Figuur 70** Verwantschapsbanden in Amiens, 2e helft 18e eeuw



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.

<sup>151</sup> Turquet L., Senlis, IC.341.15.1 - Turquet P&F, Senlis, IC.341.15.2 - Turquet (fils), Senlis, IC.342.15.1 en 2 - IC.343.14.42 en 343.21.2 : dd. 12.9.1781, 22.10.1789.



Louis Mimerel formuleerde dat het duidelijkst door te stellen dat hij zich, na 36 jaar probleemloos zaken doen, verplicht zag zijn inkopen te stoppen om zijn engagementen te kunnen betalen <sup>152</sup>. Halfweg de jaren 1750 hadden de weduwe Patte en haar zoon een nieuwe speciaalzaak in linnen opgestart die wél wat leek te draaien. De weduwe, zelf een nicht van Eloy Quignon en een tante van de Mimerels (cfr. figuur 70), kocht toiles bij Bethune en in Gent, in functie van de "*Foire de la St. Jean*" in juni. Zij meldden wel voortdurend in de jaren 1760 dat er grote ellende heerste in Amiens en dat het faillissementen regende. Ter betaling van hun aankopen stuurden zij bovendien steevast wissels op kleine plaatsen in de Noord-Franse regio, waar Bethune géén weg mee kon. Geërgerd omdat zij geen oren hadden naar zijn verzuchtingen daaromtrent, maar naar hun zeggen evengoed omdat zij gewoonweg géén betere konden vinden, zette Bethune zélf de relatie met hen stop <sup>153</sup>.

Een ander geval die aan die lokale crisis ten onder ging was François Maillart. Zijn vader had als linnenhandelaar tamelijk wat toiles gekocht begin jaren vijftig, maar liet bij zijn plotse dood in 1754 heel wat schulden na. Schoonbroer Coquillart wist te vertellen dat de man z'n leven lang voorzichtig zaken had gedaan, maar te goed was geweest voor een neef aan wie hij veel geld had verloren. Zoon François zette daarop die handel verder "in de hoop Bethune mettertijd te laten terugwinnen wat hij aan zijn vader had verloren". De intentie was lovenswaardig, maar toen hij vijftien maanden tijd nodig had om een laatste levering in juni 1759 betaald te krijgen wegens géén verkoop meer en géén ontvangsten, gaf ook hij er de brui aan en verhuisde naar Parijs om daar met een vennoot een zaak in een totaal andere branche te beginnen <sup>154</sup>.

Charles Ourcel, die sinds begin jaren zestig toiles ging uitkiezen in Kortrijk in functie van diverse foires van Picardië en Artesië, ving op zijn eentje als belangrijkste klant ooit voor Bethune in die stad, het verlies van al die klanten voor "Bethune & Fils" op. Hij maakte net zo goed gewag van slechte tijden en veel falingen in de jaren 1760, maar had voor de rest weinig klachten en bestelde tussen zijn bezoeken aan Bethune door nog heel wat toiles per brief. Die ging hij dan doorgaans zélf ophalen met zijn wagen of liet ze meebrengen door o.a. de broers Fleury, kwestie van transportkosten uit te sparen. Occasioneel inde hij wissels op Amiens voor Bethune - die na het wegvallen van de relatie met Louis Mimerel géén mannetje terplekke meer had om dat voor hem te doen - of bracht op zijn reizen betalingen mee van derden. In de jaren 1780 namen de klachten

---

<sup>152</sup> Cannel Damerval, Amiens, IC.340.1.9 - Mimerel Louis, Amiens, IC.340.1.13 en IC.341.1.15 : o.a. dd. 18.1.1766 - Mimerel Remy, Amiens, IC.340.1.14 - Miné Charles, Amiens, IC.340.1.15 en IC.341.1.8 - Quignon Eloy, Amiens, IC.340.1.19 en IC.341.1.11.

<sup>153</sup> Patte Vve & fils, Amiens, IC.340.3.13 - IC.341.1.10 - IC. 342.1.8.

<sup>154</sup> Maillart, Amiens, IC.340.1.12 : o.a. dd. 20.9.1754 - IC.341.1.16 : o.a. finale soldering dd. 10.9.1760. - UC.33.3 : o.a. dd. 21.8.1760 - Coquillart F., Amiens, IC.340.1.18.

over slechte verkopen en weinig inkomsten weer toe, waarna zijn bestellingen drastisch terugliepen. En toen daar het verlies op assignaten bij kwam, vond Ourcel dat te groot om op te offeren, zodat er een saldo van 893 Fl ct bleef openstaan bij de onderbreking van de zaken bij Bethune. Van Ruymbeke zou dat bedrag voor saldo trekken op 9 augustus 1796, waarbij Ourcel nog steeds "hoopte de zaken te kunnen hernemen in gunstiger tijden" maar dat nooit meer deed <sup>155</sup>.

Buiten een hele reeks onbenullige klanten, die vaak maar één bestelling afnamen, had Bethune in de periode 1770-1790 in Amiens nog een merkwaardige klant in de persoon van Dom Dollez, een benedictijn die zijn domicilie had in de abdij van St. Fuscien. De man reisde veel, waardoor hij heel wat mensen kende in de betere kringen van advocaten, schepenen en priors, en had een broer, een zus-religieuze in Wevelgem en een getrouwde zus, Mme Leroy, in Cambrai : allemaal mensen voor wie hij heel theatraal toiles bestelde. In de woelige tijden die de clerus in die jaren meemaakte, verhuisde hij achtereenvolgens naar de St. Lucienabdij in Beauvais, de abdij d'Isle in St. Quentin en de St. Nicaise in Reims, zodat de betaling van een stuk - meestal cash aan Ourcel of aan Mauclerc in Reims - weleens twee jaar durfde aanslepen <sup>156</sup>.

Colin de Braine daarentegen, een handelaar in allerhande textielwaren die klant werd in 1787, bestelde eveneens slechts kleine hoeveelheden, maar wél regelmatig en hij betaalde prompt. Toen hij zijn orders onderbrak in 1792 was alles netjes gesoldeerd. Reeds in mei 1796 hernam hij zijn bestellingen van enkele stukken tegelijk en stuurde daarvoor munten met de diligence naar Bethunes schoonouders Delbecq-Badar in Lille <sup>157</sup>. Hij kreeg in die laatste jaren van de eeuw concurrentie van Auguste Duquesne, die als nieuw-gevestigde toilehandelaar in Amiens gemiddeld vijftien stukken per jaar bestelde <sup>158</sup>.

#### 14.2.2.11 Picardië : de reizende handelaars

Heel wat minder kleinschalig was de afname door een reeks zogenaamde "*marchands forains*" : "*handelaars die met geladen paard of wagen door het land trokken om winkeliers in steden en dorpen te bevoorraden*" en tegelijk alle belangrijke jaarmarkten van de streek bezochten. Sommige van deze reizende grossiers hadden een vaste woonplaats, waar ze per post bereikbaar waren. Anderen "*roulent leurs boutiques de Foire en Foire*", zoals Savary het beschreef, en hadden geen vast adres (MICHIELSEN, 1938 : 69 en 71).

---

<sup>155</sup> Ourcel Charles (& zoon), Amiens, IC.341.1.9 - IC.342.1.12 - IC.343.1.23 - IC.344.1.21.

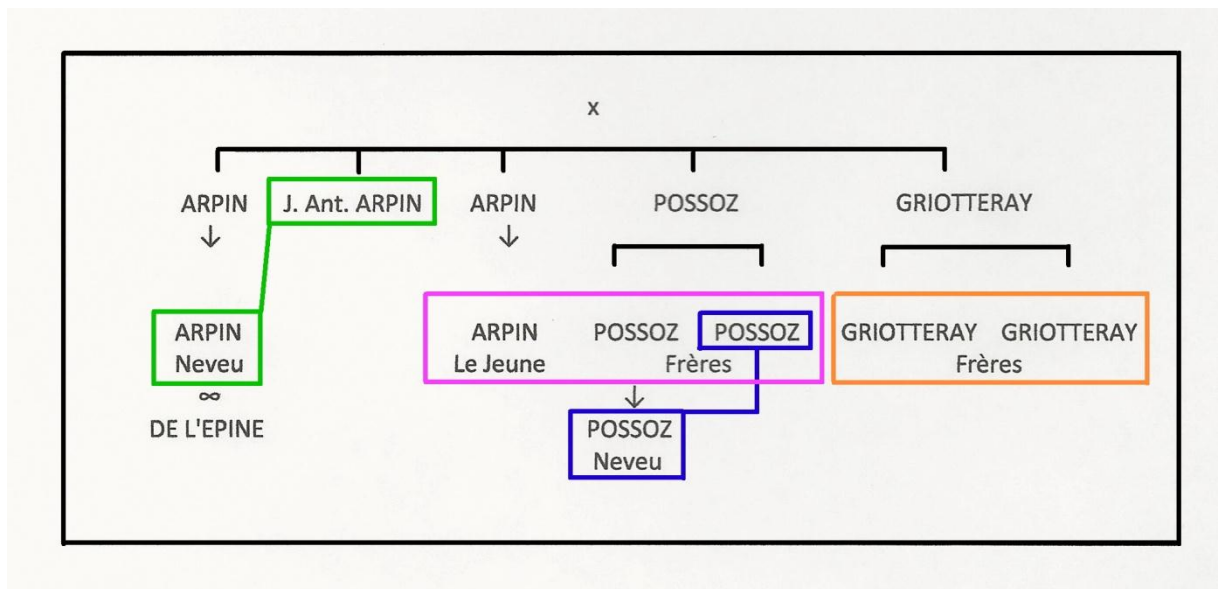
<sup>156</sup> Dollez, Amiens, IC.342.1.10 - St. Quentin, IC. 343.21.22 - Reims, IC.344.14.22.

<sup>157</sup> Colin de Braine, Amiens, IC. 343.1.18 - IC.344.1.15.

<sup>158</sup> Duquesne Auguste, Amiens, IC.344.1.25.

Bethune had er van soorten die nagenoeg allemaal opereerden in Picardië en geregeld bij een bezoek in Kortrijk voor elkaar toiles uitkozen. Zo waren er de broers Fleury met standplaats Oresmaux, een kleine gemeente op enkele kilometers van Amiens, die volgens Ourcel samen zaken deden maar elk voor eigen rekening. Zij kochten hetzij apart, hetzij samen, van 1764 tot 1776 bij Bethune thuis of tussendoor per brief gemiddeld 62 stukken per jaar. Telkens de koning er met zijn gevolg neerstreek, trokken zij naar Compiègne <sup>159</sup>, waar ze de lokaal gevestigde linnenhandelaars concurrentie aandeden.

**Figuur 71** Familie-associaties Arpin - Possoz - Griotteray, 2e helft 18e eeuw



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.

Dat waren enerzijds de kozijns Arpin en Possoz, die in wisselende associaties 34 jaar lang - vanuit hun winkel in Compiègne en met twee rondreizende wagens - als grossisten zo'n zeventien stukken omzetten per jaar <sup>160</sup>, en anderzijds André Pepin, gedurende 24 jaar goed voor 25 stukken <sup>161</sup>. Net zoals een oom van Arpin die in Provins een zaak runde met een neef en 22 jaar lang een 20-tal stukken omzette <sup>162</sup>, participeerden zij óók aan foires, zoals die van Soissons, maar niet zo intens als bijvoorbeeld de broers Griotteray,

<sup>159</sup> Fleury Henry & Honoré, Oresmaux, IC. 341.1.14 en IC. 342.1.11. Zie ook Ourcel, Amiens, IC.342.1.12 dd. 15.6.1771.

<sup>160</sup> Arpin & Possoz Frères, Compiègne, IC. 341.5.16 en 342.6.5 - Possoz, Arpin & Maitre, Compiègne, IC. 342.6.3 - Possoz, Arpin & Possoz Frères, Compiègne, IC.343.6.29 en 344.5.5 - Possoz Frères, Arpin & Possoz, Compiègne, IC. 342.6.4 en 343.6.28 - Possoz oncle & neveu, Compiègne, IC. 344.5.6 - zie ook Fouché F., Compiègne, IC. 343.6.30 dd. 28.3.1782.

<sup>161</sup> Pepin André, Compiègne, IC. 341.5.15, 342.6.2, 343.6.27 en 344.5.4.

<sup>162</sup> Arpin J.A., Provins, IC 341.14.9 en 342.14.16 - Arpin oncle & neveu, Provins, IC.342.14.15 en 343.20.11.

kozijns van Arpin en Possoz, die woonden in La Ferté Gaucher - een spreekwoordelijk gat in de buurt van Provins - maar hun bestellingen lieten leveren in cafés in die gemeenten waar de volgende foire zou doorgaan <sup>163</sup> (figuur 71).

François Fouché, later opgevolgd door zijn neef Fouché Neveu, waren eerder "*colporteurs*", ambulante kooplui die van foire naar foire trokken, hun goederen vaak in Kortrijk lieten uitkiezen door oom Pepin, Gillebert, Huard, Renard of Guesnet, ze lieten leveren in cafés in functie van die foires en slechts tussendoor eens naar huis gingen in Compiègne <sup>164</sup>. Zij bleven trouwe afnemers tot respectievelijk 1807 en 1816.

Nog belangrijker namen voor Bethune op dat vlak waren twee reizende groothandelaars met een basis in St. Quentin, namelijk Joseph Huard, die tussen 1767 en 1775 gemiddeld 54 stukken per jaar kocht en George Gillebert, die er met 52 nauwelijks minder kocht tussen 1765 en 1786. Deze laatste liet na een carrière van 41 jaar zijn zaak over aan z'n schoonbroer Robert Bourdet en diens zoon, die op hun beurt goede klanten werden <sup>165</sup>.

Maar de onbetwistbare kroon werd gespannen door Jacque Renard en Jean Guesnet. Ze werden bij Bethune geïntroduceerd door de oudere colporteur Guillon-Desmaissons en kochten met hun firmaatje vanuit Montdidier tussen 1768 en 1772 niet minder dan 106 stukken per jaar. In geval zij de goederen niet zelf konden ophalen met hun wagen, dienden ze te worden gestuurd naar herbergen verspreid in de Beauvaisis, waar ze in depot werden gehouden tot de komende jaarbeurs <sup>166</sup>. In 1772 scheidden hun wegen en ging Jean Guesnet zich, inmiddels getrouwd, vestigen in Clermont.

Renard werkte op eigen houtje verder zoals hij gewoon was en verkocht tot 1779 op z'n eentje nog ongeveer 50 stukken per jaar. Zijn gewelddadige dood bewijst dat de ambulante handel niet zonder gevaar was in die tijd, want de man werd in de buurt van Noyon onderweg naar St. Quentin rond zes uur op zondagavond 9 januari 1780 beroofd en vermoord door twee "*brigands*" met een aantal messteken in hart en maag en twee geweerkogels. Z'n geplunderd paard werd vastgebonden aan een boom teruggevonden, evenals zijn lege portefeuille. De hele zaak werd van nabij opgevolgd door Guesnet, die optrad als syndicus, en afgehandeld als een faillissement, vermits er een hele reeks schuldeisers waren. Op dat moment bleek ook dat Renard al lang niet meer in zo'n goe-

---

<sup>163</sup> Griotteray Frères, La Ferté Gaucher, IC. 341.7.39, 342.7.36, 343.10.24.

<sup>164</sup> Fouché François, Compiègne, IC. 342.6.6, 343.6.30, 344.5.3 en 345.7.28 - Fouché Neveu, Compiègne, IC. 344.10.5, 345.15.36 en 346.11.28.

<sup>165</sup> Huard Joseph, St. Quentin, IC.341.15.11 en 342.15.21 - Gillebert George, St. Quentin, IC. 341.15.9, 342.15.18 en 343.21.21.

<sup>166</sup> Jacque Renard & Guesnet, Montdidier, IC. 341.11.23 en 342.10.49 - Guillon-Desmaissons, Noyon IC.341.12.16.

de doen was, want zijn zaken waren al bij al weinig rooskleurig en zijn debiteurs stuk voor stuk slechte betalers <sup>167</sup>.

Guesnet daarentegen floreerde, ging twee keer per jaar in Kortrijk en elders inkopen voor zijn eigen winkel en bracht tussen 1773 en 1791 gemiddeld 146 stukken per jaar aan de man. De relatie met Bethune geraakte wat verzuurd toen hij om zijn toiles te betalen speciën diende te vinden die er niet waren. Hij stopte met te bestellen omdat "de condities die Bethune nu maakte van die aard waren dat een eerlijk man ze niet durfde te aanvaarden". Om de laatste leveringen te kunnen solderen, wilde hij zijn winst volledig laten vallen maar verder wilde hij niet gaan, ondanks de grotere wisselkoersverliezen. De discussie ontspon zich pas ná de dood van de Bethunes zodat de teneur er één werd van Bethune die stelde dat Guesnet koppig vasthield aan zijn gelijk, terwijl Guesnet vond dat Bethune al te wantrouwig was en niet geloofde wat hij zei.

Pas na de onderbreking van de correspondentie tussen de Zuidelijke Nederlanden en Frankrijk, kwamen ze tot een vergelijk en werd de slotrekening die ze samen opmaakten op 28 juni 1796 betaald. De toilehandel tussen hen kwam daarna niet écht meer van de grond, wellicht mede omdat Guesnet zelf zich meer en meer ging toeleggen op de verkoop van wijnen, maar ook omdat Bethune niet meer zo vlot leverde als weleer en vaak bestellingen weigerde, zodat Guesnet verplicht was zich elders te bevoorraden <sup>168</sup>. Hij was slechts één van een hele reeks steengoede klanten die in de Franse perikelen ná de revolutie voor "Bethune & Fils" verloren gingen.

#### 14.2.2.12 Parijs : de Franse mode-hoofdstad

Met Pariisiens had Bethune al van oudsher een ietwat problematische verhouding. So-wieso bestond zijn cliënteel in de Franse hoofdstad voor de grote meerderheid uit éénmalige en kortstondige klanten of handelaars die met veel tralala nauwelijks enkele stukken per jaar kochten. Ze wilden goedkoop gediend worden en vonden het fijne sterke linnen waar Bethune zijn handelsmerk van maakte doorgaans te duur. Ze verkozen Hollandse "frises" : lichtere stofjes die op zich minder goed waren, maar hun "*caprices*" moesten wel worden gevolgd wilde men er überhaupt kunnen verkopen <sup>169</sup>. Bovendien had hij vooral véél miserie met zijn eerste pogingen om met de lichtstad in zee te gaan.

---

<sup>167</sup> Jacque Renard, Montdidier, IC. 342.10.48 - Guesnet Jean, Clermont, IC.343.6.25 dd. 13.1, 9.2, 27.3.1780, s.l. en s.d. en 9.4.1784 .

<sup>168</sup> Guesnet Jean, Clermont, IC. 343.6.25 - 344.5.2 : dd. 4.11.1791 e.v. - 8.3.1793 - 24.2.1799 - IC.345.7.24 : dd. 13.2.1801.

<sup>169</sup> Bernard N., Paris/Peronne, IC.340.11.1 dd. 9.2.1754, 25.10.1755 - Menu L.P. l'ainé, Paris, IC.344.13.28 dd 22.8.1797.

Zijn toiles werden namelijk in eerste instantie in Parijs geïntroduceerd door Nicolas Bernard, een handelaar uit Peronne, en door vader en zoon Rousseaux uit Wignehies. Beiden hadden een "winkel" in Parijs, maar beiden scheurden er ook hun broek aan, met alle gevolgen vanden voor Bethune. De eerste ging jaarlijks naar de "*Foire de France*" in Holland en pendelde voor de rest tussen Peronne en Parijs, waar hij gemiddeld 83 stukken per jaar verkocht. Hij volgde in Parijs enkele kleine wanbetalers van Bethune <sup>170</sup>, betaalde correct en bouwde zo een fijne vertrouwensrelatie op. Maar reeds in 1754 kloeg hij zelf over slechte tijden en eind 1757 begonnen zijn betalingsmoeilijkheden, hoewel hij toen reeds 30 jaar probleemloos in textiel handelde. Overstelt van tegoeden waar hij reeds achttien maand of twee jaar op wachtte, en vooral opgezaald met een pak wissels van ene spoorloos verdwenen Duplex die hij niet uitbetaald kreeg, zette hij zijn toilehandel in Parijs in 1758 stop. De zaak Duplex sleepte aan tot lang na de dood van Bernard. Bethune schoot er uiteindelijk meer dan 6000 Lb ts bij in <sup>171</sup>.

De betalingsmoeilijkheden van de jonge Rousseaux, die met een firma op papier maar feitelijk op zijn eentje onder borg van zijn vader toiles ging verkopen in Parijs, begonnen eveneens eind 1756, begin 1757, genekt door slechte tijden en klanten die niet betaalden. Nadat hij vruchteloos had geprobeerd zijn schulden bij Bethune af te lossen, nam hij de ongelukkige beslissing zich aan een loterij te wagen, waardoor zijn miserie enkel vergrootte. Hij ging in falen eind 1759, maar uit sympathie voor zijn vader bleef Bethune hem toiles leveren, om hem toe te laten zijn zaken verder te zetten en zijn schulden te delgen. Bankier Jean Cottin volgde de zaak op de voet, maar toen de put eind 1764 voor Bethune was opgelopen tot 7603 Lb ts., stuurde Bethune hem een deurewaarder. De details van deze en de vorige affaire komen verder nog aan bod, maar feit is dat Bethune - nadat vader J.Bte er in Wignehies aan gestorven was en de hele familie Rousseaux geruïneerd - de vervolging liet stopzetten in 1769, zonder ooit zijn tegoeden te hebben gerecupereerd. Hij moest er integendeel nog extra kosten voor maken om het arrest op te heffen <sup>172</sup>.

---

<sup>170</sup> Bernard N., Paris/peronne, IC.340.11.1 : volgt o.a. Pieter De Kersschieter, één van de broers uit Isegem (=goede klanten bij Bethune), die naar Parijs was getrokken om er linnen te verkopen, er een jaartje soldaat speelde en tenslotte trouwde met een rijkere dame uit Rouen, cfr. dd. 22.12.1755 en N.F. Michel, cfr. dd. 16.6.1754, 13.2 en 1.3.1755, 1 en 7.6.1756, 1.5 en 25.11.1757, 12.4.1758. Michel, Paris, IC. 340.10.30, was een gewezen bediende van De Ronquier Frères-Lille, die zich als commissionaris in linnen en kant vestigde in Parijs begin 1752 en 25 stukken linnen kocht bij Bethune tot 1754. Hij gaf toe zich vergist te hebben in zijn speculatie, omdat de Parisiens trouw bleven aan hun leveranciers en "*cet article est trop ingrat et donne trop de peine*". Dus kocht hij geen nieuw linnen meer, maar slaagde er evenmin in zijn schulden te betalen. Keer op keer vroeg hij geduld en uitstel, een laatste maal op 18.1.1756. Hij verhuisde naar de haven van Sète waar hij ergens in loondienst ging werken. Volgens J.Bte Brégeault, IC.340.8.24, dd. 6.10.1758, eindigde Michel er in de gevangenis, verdacht van fraude.

<sup>171</sup> Bernard, Paris, IC.340.11.1 - 341.13.9 - Cottin Jean l'ainé & fils, Paris, IC.341.13.13 - 342.13.15 en 343.18.15.

<sup>172</sup> Rousseaux fils, Paris, IC.340.10.33 - UC.33.3 - Rousseaux J.Bte, Wignehies, UC.33.3 - Cottin Jean l'ainé & fils, Paris, IC. 341.13.13.

Buiten die twee leverde Bethune halfweg de jaren 1750 nog wat toiles aan Michel Loraux, een neef van J.Bte Rousseaux en dus kozijn van Rousseaux fils, maar dat was kortstondig en niet meer dan een vijftigtal toiles. N.F. Michel, een voormalige bediende van De Ronquier Frères in Lille die zich begin 1752 als commissionaris in linnen en kant gevestigd had in Parijs, ondervond al snel dat zijn potentiële klanten er trouw bleven aan hun vaste leveranciers. Hij vreesde te zullen moeten verkopen aan "*lingères*" die bekend stonden als slechte betalers. Na eindeloos veel problemen om de 25 stukken betaald te krijgen die hij afnam, stopte hij met linnen want vond "*cet article trop ingrat et donne trop de peine*" <sup>173</sup>.

François Courageot, een jongeman die Bethune in 1759 onder zijn vleugels nam en raad gaf om wat textiel te verkopen als bijverdienste, ging overkop in 1765. Dankzij een kwijtschelding van 50 % en het verderzetten van leveringen door Bethune en anderen, kon hij zijn schulden afbetalen. Tot hij een levering van veertien stukken in 1770 betaalde met een cash saldo bij Cottin en een ongedekte wissel van 1000 lb. Trekker, endosseur én Courageot verhuisden in de daaropvolgende lente zonder enig spoor na te laten, wat Cottin deed besluiten dat Bethune wellicht "*la dupe de ces coquins*" geworden was <sup>174</sup>. Een éénmalige aankoop van vijftien stukken door Benoist Delaborde in 1765, werd eveneens nooit betaald, omdat de man het jaar daarop in plaats van te betalen een arrangement liet uitwerken door zijn schuldeisers. Hij vluchtte naar Dijon waar hij aan het werk ging als postmeester, maar Bethune slaagde er niet in beslag te laten leggen op zijn wedde <sup>175</sup>. Eén en ander zorgde er in ieder geval voor dat Bethune nooit meer happig was om in te gaan op bestellingen vanuit Parijs <sup>176</sup>.

Gelukkig was er Guillaume Fremont, een solide handelaar met connecties in de betere kringen, die elk jaar naar Vlaanderen kwam om er vooral tafellinnen te kopen bij Causse in Kortrijk en Bethunes schoonzoon Vandepereboom in Ieper, en klant werd bij Bethune in 1771. Deze relatie zou probleemloos verlopen tot hij zijn zaak in 1789 overliet aan zijn zoon Charles Dominique. De zoon zette dezelfde handel verder, maar geraakte het niet eens met Bethunes opvolgers over de betalingsmethodes die zij eisten in

---

<sup>173</sup> Michel N.F., Paris, IC.340.10.30 : dd. 17.2 en 26.9.1752- 15.2.1755.

<sup>174</sup> Courageot, Paris, IC.340.10.20, 341.13.14 en 342.13.16 - Cottin Jean l'ainé & fils, Paris, IC.341.13.13 : dd. 29.6.1765 en IC.342.13.15 dd. 7.3 en 29.4.1771.

<sup>175</sup> Delaborde, Paris, IC. 341.13.17 - Fremont G., Paris, IC.342.13.22 : dd. 16.11 en 28.12.1775, 24.3, 9.8 en 29.12.1776 - 24.5.1777 en 17.3.1778 - Jouanne Frères & soeur, Versailles, IC. 342.16.23 dd. 8.10.1773 en 2.12.1774 - Van Schoor Michel Vve & fils, Brussel, IC.342.4.13 dd. 18.8.1775.

<sup>176</sup> Aan Chardin, Paris, liet hij dd. 20.6.1772 zelfs expliciet weten dat hij niets liever wenste dan verkopen, maar reeds zoveel verlies had geleden bij zaken in Paris, dat hij er nog enkel wilde verkopen "*argent comptant*" (UC.33.4).

de crisisjaren die kort daarna volgden. De aflossing van de laatste leveringen sleepte daarom aan tot juli 1797, maar dat was geen problematiek die eigen was aan Parijs <sup>177</sup>.

Fremont kon als witte raaf nauwelijks Bethunes wantrouwen ten overstaan van Parijzenaars doorbreken, maar dat zou veranderen zodra J.Bte junior zijn opleiding tot handelaar ging voltooien bij Coiffier-LeFils. In de periode september 1776 - oktober 1777 leverde zijn actieve prospectie een hele reeks goede tot zeer goede nieuwe klanten op voor de firma, zowel in Parijs zelf als in Versailles. Daarin zou vooral zijn nauwe vriendschap met C. Belcour, een jongeman die aan de slag was bij de weduwe Boilletot, voor aanzienlijke afzetmogelijkheden zorgen, want toen deze dame eind juli 1784 na lange maanden ziekte overleed, kon hij een regeling treffen met de voogd van haar kinderen en de zaak in eigen naam verder zetten.

De jonge maar gedreven Belcour zou op korte tijd met gemiddeld 153 stukken per jaar Bethunes grootste Parijse afnemer ooit worden. Hij deed dat met de hulp van zijn broer Pierre Dupart, die in de crisisjaren Bethunes belangrijkste steun en toeverlaat zou worden voor zijn moeilijke financiële zaken. Belcour bankierde daarvoor reeds voor Bethune, hield hem op de hoogte van de gang van zaken in Parijs, volgde affaires op en deed boodschappen voor hem, allemaal gratis en voor niets. Maar toen Bethune hem in de zomer van 1790 dezelfde verkoopscondities oplegde als aan al zijn andere klanten, voelde Belcour - die zichzelf als beste vriend van junior beschouwde en reeds droomde van een huwelijk tussen hun beider kinderen - zich diep gekwetst. Hij soldeerde koel en zakelijk zijn rekening enkele maanden voor de dood van zijn voormalige "*bon amy*", die op zijn beurt ontgoocheld was door de weigering van Belcour om ook maar enigszins begrip te tonen voor en bij te dragen in de verliezen die zich aandienden bij de opkomst van de fameuze assignaten. Bethune probeerde zijn standpunt nog te verantwoorden, maar - overtuigd van foute intenties bij Bethune - nam hij niet eens meer de moeite daarop te reageren.

De contacten met zijn broer Pierre namen in die periode juist toe, omdat hij met een eigen zaak wou beginnen en daarbij zowel met praktische raad als financieel werd gesteund door vader Bethune. Na de brouille met Belcour, nam hij diens functies als bankier, boodschapper én "vriend" over met een nooit geziene toewijding. Hij verdween echter in mysterieuze omstandigheden naar de koloniën en toen hij terugkeerde, enkele jaren later, liet hij zich voortaan Colas Dupart noemen. Toiles kopen voor eigen reke-

---

<sup>177</sup> Fremont G., Paris, IC.342.13.22 - 343.19.8 en zoon Charles Dominique, Paris IC.344.14.1 - UC.33.8.



ning deed hij niet meer <sup>178</sup>, maar zou nog voor vele hoofdbrekens zorgen. We komen daar in een verder hoofdstuk nog uitgebreid op terug.

Van de vele nieuwe klanten die zich aandienden tussen juniors stage en de onderbreking van de zaken bij "Bethune & Fils" in 1792, overleefden er slechts een stuk of zes de onmogelijke omstandigheden van het decennium waarmee de 18e eeuw afsloot <sup>179</sup>. En ook in Versailles zien we een vergelijkbaar scenario. De eerste leveringen aan die stad waren gebeurd op het einde van de jaren 1750 toen een moeilijk te duiden personage, J.Bte Brégeault, die altijd "op tournee was met een koets vol goederen", er toiles liet leveren aan "zijn winkel", geleid door een zekere weduwe Onraet <sup>180</sup>. De relatie met deze man, die op tien jaar tijd vooral vanuit Lille 325 stukken had aangekocht en de broers Griotteray aanbracht als klanten, droogde op toen hij het eind 1759 moeilijk kreeg om zijn aankopen correct te betalen.

Daarna duurde het tot 1770 vooraleer Bethune opnieuw toiles kon leveren in Versailles : het moment waarop Julien Porquet linnen kwam kopen in Kortrijk. De man werd een tamelijk goede klant en was ook een stipte betaler. Hij liet zijn winkel runnen door zijn vrouw, wanneer hij ging inkopen in Normandië, Vlaanderen of elders, maar werd ziek in het najaar van 1778. De samenloop hiervan met moeilijke tijden in de handel en slechte ontvangsten, verplichtten hem uitstel van betaling te vragen aan zijn schuldeisers. Toen deze zijn toestand zagen en hij kort daarop ook overleed, werd beslist een regeling te treffen waarbij de procuratiehouder aan zijn weduwe een afbetaling toekende in elf schijven van 55 % van de schuld. Zo wist Bethune toch 2520 Lb ts te recupereren van diens openstaand saldo <sup>181</sup>.

In de loop van de jaren 1770 en 1780 volgden er echter een half dozijn serieuze klanten, waaraan Bethune zonder al te veel problemen tientallen stukken per jaar kwijt kon. De belangrijkste klanten in deze stad vond Bethune in enkele neven van Guillaume Frémont, die zich als "Jouanne Frères & soeur" gevestigd hadden in Versailles. Eén van de twee broers, Jean Etienne, trok twee keer per jaar naar Vlaanderen om er toiles en tafellinnen te kopen bij Vandepereboom in Ieper en Desmet in Aalst en belandde zo ook, op voorspraak van zijn oom, bij "Bethune & Fils" in Kortrijk. Enkele jaren later werd de firma gefuseerd met deze van hun moeder, het sinds lang gekende huis "Jouanne Veuve

---

<sup>178</sup> Boilletot & Belcour, Paris, IC.342.13.10 - 343.18.5 - Belcour, Paris, IC. 342.14.9 - 343.19.43 : dd. 13.8.1784 - IC.344.12.5 : dd. 12.7.1790 en UC.33.6 : dd. 16.7 en 13.12.1790 - Dupart, Paris, IC.343.19.4 - 344.13.51.

<sup>179</sup> Mme Vanot, P.N. Taillebosq, zijn neef Mauroy, Clairain des Lauriers, Gagnage en L.P. Menu l'ainé.

<sup>180</sup> Brégeault, Lille/Paris/Versailles, IC.340.8.24 - 341.16.26 en UC.33.3 - Referentie van Delagarde, Paris, IC.340.10.24 dd. 4.1.1759.

<sup>181</sup> Porquet, Versailles, IC.342.16.27 : dd. 14 en 22.2 en 13.2.1779. Jouanne Veuve & Peigné, Versailles, IC. 342.16.24 dd. 5.3.1779 - IC.343.22.21 : betalingen op 12.1.1780, 29.1, 23.4, 5.10.1781, 17.1 en 6.5.1782 = voor 11e aflossing en saldo.

& Peigné", dat nu ook klant werd bij Bethune. In deze vorm, maar met commis Bertrand en later Cauville die voor hen gingen inkopen, zouden zij gemiddeld 119 stukken per jaar afnemen.

De relatie bleef altijd zakelijk, maar wél hecht, want Jean bezorgde hem niet alleen een belangrijke klant in Orleans, "Vergnaud & soeurs", maar hengelde bovendien naar de hand van Bethunes zus Rose voor zijn eigen schoonbroer Le Conte. Tot het verlies op de wisselkoersen begon op te lopen en zij lieten weten te zullen stoppen met het artikel van Bethune indien zij moesten bijdragen aan dat verlies. Hun winstmarge kon dat niet dragen, munten vinden lukte niet en bovendien was de uitvoer daarvan verboden, stelden zij. Omdat er op dat vlak weinig tot geen vergelijk mogelijk bleek met Bethune, stopten ze hun aankopen en betaalden wat ze nog moesten in assignaten met interest plus een stuk koersverlies. Op 1 maart 1793 bleef er aldus nog een saldo over van 10.000 Lb ts dat mettertijd zeker betaald raakte met 5 % interest, al kon ik niet juist achterhalen hoe <sup>182</sup>.

In 1781 verliet Dominique Jouanne deze associatie om op zichzelf te beginnen, met behulp van z'n vriend Bertaud. Zij kochten op vier jaar tijd 150 stukken, tot Dominique plotseling stierf. Bertaud zette de zaken alleen verder en kocht tot en met 1791 gemiddeld 133 stukken per jaar. Hij beschouwde Bethune junior, een leeftijdgenoot, al snel als zijn "vriend" en bezorgde hem één van zijn Parijse connecties als klant in 1789. Deze man Beguin, een neef van Jouanne, begon toen pas als jonge linnenhandelaar maar kocht tot de betalingsproblemen eind 1791 begonnen niet minder dan 540 stukken. In de paniek die uitbrak toen de assignaten snel drastisch in waarde begonnen te vermindere, geraakte de helft van zijn twee laatste facturen van 1790 en de twee van 1791 bij gebrek aan mogelijkheden om nog munten te vinden niet meer betaald.

Omdat hij zijn rekening absoluut wou solderen, stuurde hij in oktober 1792 zijn "*billet*" voor 27221 Lb ts en vroeg Bethune met aandrang dit als saldo te aanvaarden. Bethune stuurde dat onmiddellijk terug, want vond het voorstel totaal misplaatst. Daarop ging Beguin zelf naar Kortrijk en dwong Bethune een betaling van 29000 Lb in assignaten te aanvaarden, met de belofte het ontbrekende saldo te voldoen zodra de omstandigheden verbeterden. Toen Beguin eind 1797 reeds twee jaar succesvol terug aan het werk was en Bethune hem vroeg stilletjesaan zijn belofte te vervullen, antwoordde hij dat hij geruïneerd was, nauwelijks voldoende verdiende om zijn gezin te onderhouden en met die 29000 Lb alles had betaald wat hij aan Bethune moest. Bethune zelf begrootte die 29000

---

<sup>182</sup> Jouanne Frères & soeur, Versailles, IC.342.16.23 - Jouanne Vve & Peigné, Versailles, IC.342.16.24 - 343.22.21 : dd. 12.12.1781 - 344.16.36 : dd. 27.10.1790, 7.9.1792, notaatje s.d. en "afrekening van interest" dd. 28.2.1793 - Vergnaud & soeurs, Orleans, IC.342.13.3 dd. 28.8.1777.

Lb als een vijfde van de waarde die Beguin, door zijn eeuwige uitstel om assignaten om te zetten toen het nog kon, feitelijk verschuldigd was. Hij dreigde nog wel de zaak voor de rechtbank te brengen, maar gaf daar blijkbaar geen gevolg meer aan <sup>183</sup>.

De relatie met Bertaud liep ánders maar al even slecht af. Hij kocht toiles tot september 1791 en nam zich voor vanaf dan niets meer te kopen tenzij contant. De betalingsmoeilijkheden begonnen echter reeds begin 1790. Om koersverliezen te vermijden vroeg Bethune te betalen in speciën, maar omdat dit niet lukte bleef hij pertinent betalen met wissels op Paris, zonder tussen te komen in het verlies bovendien. Zolang het om facturen ging, opgemaakt in tempore non suspecto, liet Bethune dat mits wat tegenpruttelen blauw-blauw, maar op de facturen vanaf augustus 1790 moest zonder pardon hetzij het wisselkoersverlies worden gedeeld, hetzij de totaliteit met munten worden gesoldeerd. Bertaud stelde het munten zoeken almaar uit omdat hij zich niet kon verzoenen met de grootteorde van het verlies dat hij daarbij diende te lijden. In september 1792 bleef er aldus een saldo onbetaald van 19250 Lb ts.

Nadat Bethune hem eind 1795 aan die schuld had herinnerd, ging hij de volgende zomer persoonlijk naar Kortrijk om de zaak te regelen, want naast zijn schuld bij Bethune, moest hij een nog aanzienlijker som aan diens schoonbroer Goethals. Er werd een gezamenlijk vergelijk gevonden : hij zou zijn schuld betalen met vier balen mousselines en sterke "garas" <sup>184</sup>. Volgens kenners aan wie Bethune de toiles liet evalueren, verrekende hij die stukken een derde te duur in vergelijking met hun intrinsieke waarde. Omdat Bethune dreigde de goederen terug te sturen tenzij hij er 20 % korting op gaf, ging Bertaud daarmee akkoord maar pingelde het rabat af tot 12,5 %.

Nog vóór die schuld vereffend was, had hij te kennen gegeven opnieuw toiles te willen bestellen en was effectief een assortiment van 30 stukken 3/4 melk in Kortrijk komen uitkiezen. Ze werden hem geleverd in juli 1797, maar ook deze zending, die in september diende te worden betaald, werd pas gesoldeerd eind mei 1798 en dan nog enkel omdat Bethune het bedrag op hem trok. Hij was daar ten zeerste over verbolgen. De korting die hij nog steeds moest op de partij katoenen stoffen, werd uiteindelijk betaald in maart 1801. Er volgden nog enkele aankopen die hij steeds met aanzienlijke vertragen betaalde, tot Bethune uiteindelijk een streep trok over deze onzalige handelsrelatie. Bertaud was er zeer van aangedaan, zich van geen enkele schuld bewust <sup>185</sup>.

---

<sup>183</sup> Beguin, Paris, IC. 344.12.4, dd. 29.3, 7.4, 14.9 en 24.10.1792 & 7.11.1797 - UC.33.6 - UC.33.7, dd. 17.3, 2.4, 13.4, 5.9 en 13.11.1792 - UC.33.9 dd. 3.11 en 11.11.1797.

<sup>184</sup> Garas = "*grosse toile de coton blanche, qu'on tire des Indes*", volgens Savary, 1748 : II, 1440.

<sup>185</sup> Bertaud, Versailles, IC.343.22.22 : dd. 19.11.1789 - IC.344.16.34 : dd. 22.12.1791 - UC.33.6 : dd. 18.2, 27.2, 28.10.1790 en 6.2.1791 - UC.33.7 : 28.12.1795 - IC.345.15.4 en UC.33.9.

### 14.2.3 De voor- en nadelen van netwerking

Men heeft vandaag, zowel binnen als buiten het bedrijfsleven, de mond vol van "netwerking", maar dat is verre van een moderne uitvinding. Als er één tijd is geweest, waarin netwerking superbelangrijk was en in handelsmiddelen volop werd benut, dan was het wel de periode van de vroegmoderne tijden. Het hierboven geschetste portret toont aan hoe met name in de 18e eeuw het hele handelsgebeuren feitelijk draaide rond "connecties". Dit was immers de eeuw waarin maximaal werd ingezet op handel buiten de eigen landsgrenzen, terwijl de infrastructuur en instellingen daar eigenlijk nog niet aan toe waren. Eén en ander had voor gevolg dat handeldrijven, zeker op relatief verre afstand, grote risico's inhield. Om die te beheersen, beschikte het commerciële wereldje over een aantal beproefde strategieën, en "*an increasingly efficient commercial network*" - zoals J. De Vries het fenomeen noemde (DE VRIES, 1976 : 234) - was daar één van.

Netwerken wordt in van Dale gedefiniëerd als "*het creëren, uitbouwen en onderhouden van sociale contacten om informatie te verkrijgen waar men in zijn beroep of carrière zijn voordeel mee kan doen*". Maar netwerken ging in die tijd flink wat verder dan nieuwe mensen via via leren kennen om er informatie van los te krijgen. Om te beginnen was er een ethische component aan verbonden. "*The social network of the merchant guaranteed the trustworthiness of the partner*", stelt L. Müller in zijn artikel over twee Zweedse handelshuizen. In relaties tussen handelspartners die elkaar niet persoonlijk kenden, diende het wederzijds vertrouwen immers te worden gebaseerd op reputatie (MULLER, 1995 : 149). Zo'n reputatie opbouwen vergde tijd, want moest worden verdiend door betrouwbaarheid te bewijzen met woord en daad. Maar bovenal werd ze slechts verleend door derden (MATHIAS, 1995 : 15 - KOOIJMANS, 1995 : 30) : vrienden en bekenden die je reputatie verspreidden maar net zo goed op een mum van tijd konden ondermijnen. Muldrew verwees in dat verband naar Daniel Defoe die het belang van een reputatie hooghouden onderstreepte door er een heel hoofdstuk aan te wijden in zijn "*Complete tradesman*" onder de titel "*Of tradesmen ruining one another by rumour and clamour, by scandal and reproach*" (MULDREW, 1997 : 68-69).

Daaruit volgde een tweede, praktische component want de beste manier om een solide reputatie op te bouwen was dienstbetoon. Diensten verlenen, op welk vlak dan ook, zorgde niet alleen voor goodwill als men eens een wederkerige dienst van doen had, maar smeedde ook stevige vertrouwensbanden die in het wereldje met de term "vriendschap" werden bedacht (KOOIJMANS, 1995 : 30-32). Op een "vriend" deed men niet nutteloos beroep want dergelijke relaties werkten zelfs indirect. Kon de vriend in kwestie iemand niet helpen, dan kende hij wel iemand die hij kon aanspreken om hem verder te

helpen <sup>186</sup>. Omgekeerd ondervond elke buitenstaander van zo'n handelscluster hoe moeilijk het was als handelaar geaccepteerd te geraken, als men niet over de juiste geloofspapieren beschikte (MATHIAS, 1995 : 14-15).

#### 14.2.3.1 De sterkste bindingen

Het dichtste netwerk waarover men spontaan beschikt is de eigen familie en dat was vroeger niet anders. Als er iets opvalt in het klantenbestand van "Bethune & Fils", dan is het wel hoeveel van die mensen mekaar kenden en vaak familiebanden hadden met elkaar. *"The context of business in the early modern period (and later) was that of face-to-face personal relationships. Within this general context the family matrix was very often central to the operation of business"*, schreef P. Mathias (MATHIAS, 1995 : 5). En L. Kooijmans voegde eraan toe dat de meeste handelaars - zelfs de heuse ondernemers, die handel combineerden met rederij, verzekerings- of bankwezen - actief waren in relatief kleinschalige familiebedrijven (KOOIJMANS, 1995 : 28). Beide bemerkingen kunnen wij aan de hand van het Bethune-bestand volmondig bevestigen.

Mensen waren vaak samen met hun kinderen en kleinkinderen, maar ook met broers, schoonbroers en zussen, neven en nichten aan de slag in dezelfde of een gelijkaardige branche. Dat was niet alleen zo bij de joodse clan in Bordeaux : kringen van *"minority groups or communities of 'alien' merchants in a foreign setting"*, waarbinnen het principe van netwerking traditioneel nog méér werd beoefend (MATHIAS, 1995 : 15). Maar ook de vele firma's "Père & Fils", "les Frères..." en "les Cousins..." bewijzen dat, evenals een hele reeks gevallen zoals dat van de Subé's in Châlons, Geruzet-Godinot in Reims, Mimerel-Quignon-Patte in Amiens, Deurbroucq-Chaurand in Nantes of VanHoenacker-DeRonquier-Delisle in Lille, om er slechts enkele te noemen. Het ging zelfs zover dat bedienden of commis in een bedrijf vaak familie waren van elkaar. Zo waren Wilms en Cropp, beiden werkzaam bij Deurbroucq, elkaars schoonbroers.

Zelfs tamelijk verre verwanten werden makkelijker vertrouwd dan vreemdelingen, want ze behoorden tot de inner circle van bekenden. Zo waren niet alleen de relaties tussen de Hurtaults, de Pincharts (beiden uit Reims) en de Turquets (Senlis) omwille van een onderling huwelijk bijzonder hecht, maar ook de families Lemuet, Lemaire en Truelle van Troyes en de broers Belcour en Dupart in Parijs behoorden tot hun bevoorrechte relaties, vermits Edmée Lemuet als nicht van Pinchart en tante van Belcour-Dupart als

---

<sup>186</sup> vb. J.Bte Scheppers, Lille, dd. 13.11.1758-12.1.1759 deed beroep op Bethune om een groot bedrag aan wissels te innen in Oostende voor rekening van vrienden (IC.340.8.16).

spil fungeerde <sup>187</sup>. Er werd vruchtbaar samengewerkt door Bezard Père & Fils, Montpellier, met Sargelet & Sagnier, familie van hen in Barcelona, maar ook met Carié-Bezard & co, bankiers in Parijs, en met Longayrou-Carié & co, reders-invoerders van koloniale waren in Lorient. De Parijse Carié was immers gehuwd met een dochter van Bezard <sup>188</sup>. En de broers Dominique en Simon Deurbroucq uit Nantes werden ten huize Bethune beschouwd als "kozijns", want ze hadden ooit nog zaken gedaan met Bethune seniors vader Pierre, die een oom was van één van hun nichtjes Deurbroucq in Lille <sup>189</sup>.

Anderzijds dient wel te worden genuanceerd dat familiebanden daarom nog géén onvoorwaardelijke steun betekenden. Mensen die het met hun exploten al te bont maakten, moesten vaak ervaren dat zelfs hun eigen ouders zich hiervan distantieerden en hun correspondenten verwittigden dat zij geen schulden voor hen zouden rembourseren, want niet wensten in te staan voor hun zoon's "*étourderies*" <sup>190</sup>.

Een tweede soort inner circle in ons bestand werd gevormd door autonome handelaars die zich binnen dezelfde stad met linnen bezig hielden. Tot die groep behoorden niet alleen de oude rotten van het vak, die géén directe opvolgers hadden, maar ook nieuwkomers uit jongere generaties en "commis" die al werkend het klappen van de zweep hadden geleerd. Deze laatsten begonnen meestal anoniem als "*compagnie*" aan hun carrière, maar klommen dankzij hun inzet en talenten soms snel op binnen het wereldje <sup>191</sup>. Het gebeurde zelfs dat zij bij het wegvallen van hun voormalige patron met een inmiddels opgebouwd fortuintje de zaak verderzetten <sup>192</sup>. Als geroutineerde specialisten in het vak associeerden deze mensen zich ook weleens onderling, zodat zij nu eens partners waren en dan weer concurrenten <sup>193</sup>.

---

<sup>187</sup> Lemaire-Truelle & co, Troyes, dd. 28.7.1783 (IC.343.21.41) en Lemuet Mme, Troyes, dd. 3.4.1782 (IC.343.21.40).

<sup>188</sup> Carié-Bezard & co, Paris, IC.344.12.16.

<sup>189</sup> Deurbroucq S&D, Nantes, dd. 13.10.1751 in IC.340.10.5.

<sup>190</sup> Vb. Hurtault-Lasnier, Reims, IC. 343.20.14 dd.19.12.1782 - Vanot, Paris, dd. 22.1.1797 (IC.344.13.46) - Zie ook Vve.Hurtault, Reims, dd. 20.8.1771 (IC.342.14.28) en Hurtault, Reims, dd. 4.5.1771 (IC.342.14.25).

<sup>191</sup> Vb. Puigsech, die stond voor "compagnie" bij Farel Ayné & co, werd volwaardig associé bij Farel & Puigsech op 1.10.1755 (IC.340.9.27). De Villiers, die werkte als reiziger bij Fabre-Morenas en stond voor de "compagnie", werd opgenomen als associé in de nieuwe firma Fabre, De Varenne, Morenas & De Villiers op 1.5.1786 (IC.343.14.3). e.a.

<sup>192</sup> vb. Rillaubet, Bordeaux, liet in 1773 zijn zaak over aan zijn commis Ramondé (IC.342.3.5). Legrand, voormalig commis van Pinchart, Reims, zette diens zaak verder in 1797, samen met associé Vincent uit Douai (IC.344.15.3). Toen Farel Ayné, Montpellier zich terugtrok uit het zakenleven, werd zijn zaak verdergezet door een schoonbroer en een neef van Puigsech, zijn voormalige commis en latere associé die inmiddels overleden was (zie Farel & Puigsech, 13.9.1776 in IC.342.11.18 en Farel Ayné dd.6.12.1779 in IC.342.12.1), enz.

<sup>193</sup> vb. P.L.Auguste Bouché Ainé, die het vak leerde bij zijn oom Sadde P&F in Montpellier en nadien meerdere jaren die zaak runde, associeerde zich met zijn schoonbroer Bélèze en diens broer in 1781. Toen Bélèze stierf, associeerde Bouché zich met Prieur, een voormalige associé van Bezard P&F, op 1.1.1787. Op 1.9.1795 trok Prieur zich terug uit de zaak en associeerde Bouché Ainé zich met zijn jongere broer Cesar in een nieuwe firma "Bouché Frères". (IC.343.16.1 dd. 20.4.1781 - IC.343.15.17 - IC.343.16.1) - Moureau van de firma Desbayon-Moureau & co, Lyon (IC.342.10.13), en Lajard van de firma François Beluze & Lajard (IC.342.10.10), vormden in

Het verloop binnen die associaties, of het nu om familieleden ging of anderszins, was in ieder geval schering en inslag. Niet dat er al voortdurend werd "gehopt" zoals wij dat vandaag kennen. Maar om de haverklap werden zaken overgelaten en/of associaties ontbonden, veelal om onmiddellijk een nieuwe op te starten. Want meestal bleven één of enkele van de vennoten op post, vielen er één of een paar af en kwamen er één of meerdere bij. Zodoende bleven ze altijd betere bekenden van elkaar dan een vreemdeling die uit een andere regio overkwam. Die moest namelijk eerst zijn sporen verdienen, geruggesteund met positieve referenties van mogelijke "vrienden" of familieleden van de autochtonen in zijn voormalige streek. Sowieso kende iedereen iedereen in het wereldje, en dat uitte zich niet alleen in de ontelbare sociaal- (en grotendeels ook regionaal-) endogene huwelijken <sup>194</sup> maar dus ook in de samenstelling van de firma's.

#### 14.2.3.2 Het referentiesysteem

Zowel het eerste niveau van netwerking als het tweede waren "sterke bindingen" : "*strong ties*" (familie en goede vrienden) zoals de Amerikaanse socioloog M. Granovetter in 1973 onderscheidde van "*weak ties*" (kennissen). De zwakke schakels in een netwerk blijken echter veruit de interessantste, omdat enkel zij het ronddraaien in hetzelfde kringetje kunnen doorbreken (GRANOVETTER, 1983 : 202). Bethune was zich daar reeds tenvolle van bewust, maar nieuwe contacten zoeken vereiste ernstige prospectie, dus de baan op, en daar had hij de tijd niet voor. Zodoende ging hij enkel in op opportuniteiten, althans tot wanneer J.Bte junior begon mee te draaien in de zaak. Daarvóór reeds, tijdens zijn stage in Parijs, van het najaar 1776 tot de herfst van het jaar daarop, had hij verschillende nieuwe klanten aangebracht door contacten te leggen binnen het Parijse linnenbedrijf <sup>195</sup>. Het ene contact bracht het andere met zich mee, zodat de bal aan het

---

1779 samen een nieuwe firma Lajard-Moureau & co (IC.342.10.16) - Farel, Fils & Viala, Montpelier, lieten op 1.12.1784 hun toilehandel over aan Parlier & co. Op 31.7.1789 werd die firma opgedoekt. Louis Parlier ging nu in zee met één van de Farel's, terwijl zijn voormalige associé Jean Granier met zijn vader en een zekere Renouard eveneens een nieuwe firma oprichtte (IC.343.15.11 en IC.343.15.13), enz.

<sup>194</sup> Vb. Bethune zelf huwde een dochter van de Kortrijkse textielhandelaar Van Dale, zijn dochters een linnenhandelaar uit Ieper of Kortrijk en zijn zoon een dochter van de Rijselse linnenhandel Delbecq-Badar. Een andere dochter van Delbecq-Badar huwde met linnenhandelaar Mallet l'ainé (Amiens). De dochter van Maricourt, Lille huwde met Charlet, een rijke stoffenhandelaar uit Lyon, de dochter van L. Malfait, Lannoy met Thomas Barrois uit Lille, deze van Moerman, Gent met de lakenhandelaar Vanacker, en de dochter van expeditieurbur Hubert, Lille, met expeditieurbur Duriez. Ook vonden we veel firma's in ons bestand, waarin een man geassocieerd was met zijn schoonzoon, vb. Combes & Caubotte, Bayonne - Coiffier & LeFils, Paris - Courvoisier & Houriet, Le Locle - Pierre Muiron en Gentil, Lille eind de jaren 1780 - Lemaire & Truelle, Troyes. Of waarin twee schoonbroers samenwerkten, zoals Bélèze & Bouché, Montpellier - Cottin & Girardot, Paris - Babois & Gosset, Versailles - Liebaert & Alex Derdeyn, Oostende - Bonafous en Julien, Montpellier, enz.

<sup>195</sup> In 1776 bracht hij Morice en Vibert uit Parijs als klanten aan en Gilbert uit Versailles. De laatste twee kochten veel tafellinnen. In 1777 werd niet alleen zijn stagemeester Coiffier & Lefils klant, maar ook Piquet de Brienne, Mme Cousin, Mme Delorme, Louis Deboislandry, Boilletot Vve & Belcour, Gerdret en Taillebosq begonnen linnen te kopen, en Payen, Langlois, Mme Guyon en Vanot kochten ook tafellinnen.

rollen ging, ook voor tafellinnen, waarin hij zich reeds op prille leeftijd, samen met zijn tweelingzus had vastgebeten.

Maar vader Bethune koos dus nog voor de oude methode : nieuwe potentiële klanten evalueren, wanneer ze zich zelf aandienden, op hun merites en solvabiliteit op basis van referenties van derden. En, zoals te vreezen viel, hield ook junior weinig tijd over om te prospecteren, zodra zijn vader de zaak meer en meer aan hem overliet. Dus ging er bijna géén brief de deur uit naar een buitenlandse stad, zonder dat de correspondent om informatie werd gevraagd over één of andere naam in die buurt. De lijst van referenties, goede en slechte, in het inkomend briefverkeer is dan ook ellenlang.

Het hoefden zelfs niet altijd nieuwelingen te zijn die het voorwerp werden van zo'n inquisitie. De angst voor slechte betalende en bankroetiers behoorde traditioneel en dit reeds eeuwenlang tot de belangrijkste bekommernissen van zowat iedere handelaar (BRULEZ, 1959 : 382-383). Stond een klant een beetje achter in het betalen van zijn facturen, dan begonnen ze bij "Bethune & Fils" al te panikeren en rond te vragen of die man misschien in de problemen zat <sup>196</sup>. Des te meer was dit het geval wanneer er in die stad falingen werden gesignaleerd, want dan vreesden ze direct dat de schuldenaar daarin betrokken kon zijn <sup>197</sup>. En omgekeerd gaf Bethune zelf ook voortdurend zijn mening over allerlei mensen, handelaars of niet, waar klanten naar informeerden <sup>198</sup>.

Het referentiesysteem was een wijdverbreide, algemeen ingeburgerde praktijk, waar iedereen in de handelswereld zich van bediende. Het ging gepaard met een traditie van "aanbevelen". Klanten die naar een andere stad gingen inkopen, kregen een briefje mee

---

<sup>196</sup> vb. Joseph Huard, colporteur in St. Quentin, stuurde regelmatig een wissel die diende te worden geprotesteerd. Wanneer hij deze eens niet onmiddellijk verving, werd Bethune nerveus en vroeg aan George Gillebert, St. Quentin, van Huard betaling te eisen. Als Huard daar geen gevolg aan gaf, moest Gillebert de goederen confisceren (dd. 10.1.1777 in UC.33.4 bis). Gillebert suste dat het wellicht om een vergetelheid ging van Huard, want dat hij "géén dérangement" zag in de zaken van Huard (dd. 27.1.1777 in IC.342.15.18).

<sup>197</sup> Hij was trouwens niet de enige die in zo'n gevallen zocht naar geruststelling. Dorda Grassot, Barcelona, vroeg dd. 28.10.1786, nadat ze geruchten hadden opgevangen uit Parijs over hun bankier Dubick & co, discreet te informeren wat ervan aan was, evenals over bankier Doermer & co (IC.343.2.30). Blijkbaar terecht voor het eerste huis, want toen Bethune hiernaar informeerde bij Cottin, Fils & Jauge, schatten zij dd. 17.11.1786 Doermer solide in, maar Dubick "een erg zwak huis" (IC.343.18.15). Het regende faillissementen in Parijs, in dat decennium (cfr. Deboislandry Vve IC.343.18.21) en Dubick was inderdaad kort daarop verplicht zijn betalingen te staken op 15.1.1787 (zie Belcour, Paris, dd. 20.1.1787 in C.343.19.43).

<sup>198</sup> vb. Farel & Puigsech, Montpellier, vroegen info over De Potter, Gent (dd. 28.12.1755 in IC.340.9.27) - De Potter, Gent vroeg op zijn beurt vaak info over diverse correspondenten van Bethune (IC.341.5.46 - IC.343.7.38) - Mestiviers & Hamoir, Valenciennes, vroegen info over Benezet soeurs, Bordeaux (dd. 12.6.1776 in IC.342.16.18) terwijl Pomier Frères, Montpellier, informeerden naar P.J. Nicodème, Valenciennes (dd. 11.3.1771 in IC.342.11.12) - Van Schoor M.Vve, Brussel, gaf vaak info maar vroeg er al even vaak (IC.342.4.13- 343.5.1) - Vve Barrois & Fils, Lille, vroegen regelmatig inlichtingen voor henzelf, maar ook over Vve Bernard, een wijnhandelaarster in Gent, voor een kennis van hen in Beaune (dd. 15.4.1786 in IC.343.10.40 - 343.10.42) - D'Hollander, Brugge, vroeg info over Petit Frères, Montpellier in 1781 (IC.343.4.13) - Bankier Cottin, Paris gaf veel info maar vroeg ook vaak referenties over Vlaamse handelaars (IC.343.18.15), enz.



om de deuren van "vrienden" terplekke te openen <sup>199</sup>. Des te meer was dit het geval bij familieleden : om het even of ze linnen wilden kopen of met een ander bedrijf begonnen, altijd konden ze rekenen op een steuntje in de rug <sup>200</sup>. Werd er op zo'n aanbeveling niet ingegaan, dan werd het zelfs kwalijk genomen, nét omdat het zo algemeen gangbaar was <sup>201</sup>. Nieuwe klanten die om inlichtingen of prijzen vroegen, al dan niet vergezeld van een bestelling, gaven zelf hun connecties - en wanneer mogelijk liefst nog hun verwantschap - op met correspondenten van Bethune, evenals waar hij zijn licht kon opsteken over hun situatie <sup>202</sup>.

---

<sup>199</sup> Vb.Barrois Vve & fils, Lille, stuurde regelmatig een nieuwe potentiële klant naar Bethune, wiens bezoek ze aankondigden met een warme aanbeveling (IC.340.7.4. = aanbeveling van Godinot Tellier, Reims op 13.8.1757 + diversen in IC.341.7.55 - IC.342.7.52 - IC.343.10.42) - Bonafous, Montpellier, introduceerde Rillaubet, Bordeaux, nochtans één van zijn eigen klanten (IC.341.14.3). Bethune introduceerde in 1788 Coppens Frères, Dunkerque, die suiker invoerden vanuit de Franse koloniën, bij Poelman, die een performante raffinaderij bezat in Gent. Bovendien vroeg hij Vindevogel hen te vergezellen bij hun bezoek aan Poelman (IC.343.7.8). Delisle vroeg een familielid van één van zijn klanten, een kunstschilder uit Parijs, werk te bezorgen als portretschilder in Kortrijk (1765 in IC.341.8.14), enz.

<sup>200</sup> Vb.Ignace Pick, A'pen, beval de diensten van zijn neef Werbrouck aan, toen die zich geassocieerd had met Maelstaf in Nantes (IC.342.1.26) - Benezet soeurs, Bordeaux, bevalen hun schoonzoon Deleire, Nîmes aan, toen deze op prospectiereis vertrok en vroegen hem bij te staan met raad en daad (IC.343.3.11) - J.M. Geruzet, Reims, vroeg haar zus Seillière goed te bedienen wanneer ze op bezoek kwam en tevens het familielid dat haar vergezelde en in wijn handelde aan te bevelen bij vrienden (8.8.1782 in IC.343.20.17) - De Ronquier Frères, Lille, loofden hun aangetrouwde neef Laurenceau fils in Nantes (IC.340.7.14) - bankier Cottin l'ainé, Paris, vroeg zijn neef Poupart-De Neuflize bij te staan, zelfs financieel, wanneer die ging inkopen in Vlaanderen (dd. 19.3.1776 in IC.342.13.15) - Vve Barrois & fils, Lille, vroegen hun schoonbroer Rouzé bij te staan in Kortrijk bij zijn inkopen van kantgaren (14.3.1768 in IC.341.7.55) - Vindevogel J.B., Gent, beval zijn broer P.F. aan als handelaar in ruw linnen te Oudenaarde (13.2.1782 (IC.343.8.28) - Baraumont P.J., Paris, vroeg Baraumont & soeurs, kanthandelaars in Brussel aan te bevelen (dd. 18.10.1785 - 15.8.1786 in IC.343.17.24), enz.

<sup>201</sup> Expéditeur A. Parent, Lille, was dd. 23.8.1775 verwonderd dat Bethune niet geantwoord had op de brief van een nieuwe correspondent uit Rochefort die hij aangebracht had, want het was iemand die altijd correct betaalde en Parent had de gewoonte slechts goede klanten aan te bevelen (IC.342.9.23).

<sup>202</sup> Charron Jeune, Marennes, maakte zich bekend als schoonbroer van Elie Merzeau, Jonzac, en refereerde naar Edmond Simon Mathon, Lille, voor inlichtingen omtrent zijn soliditeit (IC.342.10.32) - Chaurand, Nantes, deed enkele bestellingen voor de Franse koloniën, op aanraden van Deurbroucq, wiens dochter gehuwd was met zijn zoon (16.6.1770 en 12.9.1775 in IC.342.12.8) - Peixotto Frères, Bordeaux, schreven Bethune aan op aanbeveling van hun neef Peynado (IC.342.3.2) - Bazile Frères, Chatillon s/Seine, hadden Bethunes adres gekregen van Griotteray, beschreven hun zaak als reeds 80 jaar bestaand van vader op zoon, en refereerden naar Vve Barrois of Scheppers & fils, Lille voor inlichtingen over hen (dd.12.9.1782 in IC.343.6.22) - Lambert Malfait, Lannoy, introduceerde zichzelf als schoonvader van Thomas Barrois (IC.343.10.26) - Belèze Frères & Bouché, Montpellier, schreven dat Bouché een neef was van Sadde P&F, dat zij als grossisten werkten en Bethune info over hen mocht nemen bij Bonafous, of in Lille bij H. Panckoucke of Vve Barrois (IC.343.16.1) - Nodet & co, Marseille (IC.343.14.26) beriepen zich op hun connectie met Claude Charlet & fils, Lyon (IC.343.14.29), omdat hij de broer was van P.L. Charlet, de schoonbroer van Maricourt, Lille, die ze persoonlijk hadden gekend toen ze nog met Claude Charlet waren geassocieerd. Du Laurens, Rochefort (IC.341.14.27), een arts die toiles wilde meenemen naar zijn nieuwe post als "*médecin du Roy à la Louisiane*" in New Orleans, maakte zich bekend als schoonzoon van D'Henault, Cambrai.

Maar veel maakte dat niet uit, want wantrouwig als hij was, ging Bethune daar meestal zelf naar op zoek via zijn eigen kanalen <sup>203</sup>. Dat was nochtans niet altijd aangewezen, want stootte hij daarbij op een feitelijke concurrent van de betrokkene, dan kon zijn "vriend" weleens onterecht negatieve informatie verstrekken <sup>204</sup>. Zo was bijvoorbeeld Bonafous' oordeel over Farel zondermeer vernietigend, terwijl deze man toch één van Bethunes beste en trouwste klanten was, die correct zijn schulden betaalde en bovendien door anderen de hemel werd ingeprezen <sup>205</sup>. Het gebeurde frequent dat een potentiële klant géén toiles geleverd kreeg na een ongunstige inschatting door een vaste klant <sup>206</sup>. Vooral Parijs deelde op dat vlak in de klappen, maar dat was vaak terecht <sup>207</sup>.

Recente contacten waren zich bewust van het precaire van een nieuwe handelsrelatie, want wisten dat het minste geringste het prille vertrouwen kon ondermijnen. Zo vrees-

---

<sup>203</sup> vb. Durbec-Dumont & co, Lyon, gaven dd. 26.4.1755 zelf diverse referenties op waar Bethune info kon vragen (IC.340.8.37), maar hoewel het allemaal bekenden van hem waren, wendde hij zich hiervoor tot Cabot, een medewerker van De Ronquier in Lille die hij goed kende en vertrouwde (IC.340.7.10 : dd. 16.6.1755).

<sup>204</sup> Vb. Nautré, Bordeaux, dd. 20.8.1770 over Rodriguez Henriques (IC.342.2.23) en omgekeerd Da Costa A. & fils Bordeaux over Nautré (IC.343.3.15) - of Vibert, Paris dd. 28.8.1776 over Fripier (IC.342.14.8).

<sup>205</sup> Bonafous, Julien & Bonafous, Montpellier, raadden dd. 6.10.1777 voorzichtigheid aan omdat zowel Farel als zijn associé Puigsech oude mensen waren en niet rijk (IC.342.12.2) terwijl Maricourt hem dd. 12.2.1778 "het volste vertrouwen waard" vond, de firma beschreef als "een eerste klasse handelshuis", en Farel zelf als "iemand met 50 jaar ervaring, zeer rijk en gelieerd met de rijkste negotianten in gans Frankrijk en Spanje." Hij was bovendien een oude vriend van zijn vader (IC.342.9.2). Farel reageerde, toen Bethune hem zelf om meer uitleg vroeg bij de vorming van zijn nieuwe firma, sereen en openhartig met een hoop inside info en stelde dat hij "zijn confraters en hun jaloezieën" kende (dd. 6.12.1777 in IC.342.12.1). Enkele jaren voordien had hij, toen Bethune hem info vroeg over Bonafous, dat huis "zeer solide" gevonden (dd. 4.9.1771 in IC.342.11.18).

<sup>206</sup> vb. Lefevre de la Haute Grange, Amiens, kreeg zijn in Kortrijk uitgekozen toiles niet (UC.33.3), omdat Eloy Quignon, Amiens (IC.340.1.19), die de man niet persoonlijk kende, van vrienden vernomen had dat hij "*fort étourdi*" was en onbetrouwbaar. Hij raadde aan eerder zaken te doen met diens schoonbroer Joseph Gamard, wél een solide en eerlijke zakenman. Een ander vb was Beauvallon, die bij Pinchart gewerkt had en zich was gaan vestigen in Parijs. Hij was de zoon van een eerlijk maar niet welstellend man, stelde Pinchart (29.11.1776 in IC.342.14.30), maar zou eraan twijfelen hem te leveren, vermits hij niet wist wat hij betekende als zakenman in die grote stad. Dus eiste Bethune vooruitbetaling (UC.33.4.bis) en hoorde niets meer van de man.

<sup>207</sup> vb. Bethune weigerde te leveren aan Mme Lambert (=lingère) uit Parijs (IC.342.13.28 & UC.33.4 bis dd. 29.11.1775), obv negatieve referenties (= "*coquine de la première classe qui debauché des jeunes demoiselles pour les prostituer*") van Maricourt, Lille dd. 28.11.1775 (IC.342.9.2). Idem aan Preau de la Baraudière (IC.341.13.25) en Mme Delhuile (eveneens een Parijse lingère) (IC.343.18.22) na slechte referenties (Baraumont, 6.6.1788 in IC.343.17.24) en aan Gueble, Versailles (IC.343.22.13) obv slechte referenties door Babois & Hoguer, 9.12.1784 (IC.343.22.5). Hij wilde de goederen gekozen door Mariage, Paris slechts leveren mits vooruitbetaling, omdat hij wegens afkomstig van St. Quentin volgens Hussenot dd. 11.6.1788 (IC.343.19.48) in Parijs niet gekend was (IC.343.19.22, dd. 16.6.1788 en 14 en 19.6.1788 in UC.33.6). Abraham Baert, Paris (IC.343.17.23 & 25.7.1781 in UC.33.5), kreeg zijn in Kortrijk gekozen linnen niet, omdat zijn financiële draagkracht wegens afkomstig uit Brussel in Parijs niet bekend was (Vve Deboislandry, 19.7.1781 in IC.343.18.21) en ook Vve Van Schoor, Brussel die niet kende (14.7.1781 in IC.343.5.1). Morizos & co (IC.342.14.2) kreeg niets geleverd omdat volgens Coiffier de titularis net uit de gevangenis kwam en "de hele bende" bekend stond als "*frippons qui taschent d'attraper ce qu'ils peuvent*" (14.6.1779 in IC.342.13.13). Devillar, die werkte bij bankier Cottin en daarnaast samen met zijn broer een stoffenzaakje had, bestelde enkele toiles, maar kreeg ze niet zonder borgstelling van Cottin (dd.24.1.1774 in IC.342.13.21 en UC.33.4 bis dd. 29.1.1774). En aan Deforgue, Paris (IC.344.12.32) weigerde hij een kleine bestelling te sturen, ondanks vooruitbetaling met een wissel op Paris en toestemming het saldo te trekken, obv negatieve ingewonnen info. De man bedankte Bethune dd. 16.3.1799, want het voorval leerde hem zijn vijanden kennen!

de Lattrebeaudière uit Nantes, toen hij niet meteen een factuur kreeg, dat het vernemen van Laurenceau - van wie hij Bethunes adres had gekregen en die inmiddels failliet was - daar de oorzaak van moest zijn, ondanks het feit dat hij een remise had meegestuurd met zijn bestelling <sup>208</sup>. Om moeilijkheden te vermijden, vroeg een klant daarom weleens expliciet om niet naar hem te informeren in zijn eigen stad, waar de kans op oneerlijke informatie wegens afgunst uiteraard altijd groter was <sup>209</sup>. Want negatieve connecties en/of informatie was altijd een onverkwikkelijke zaak waar eigenlijk niemand beter van werd. Zo geraakte de relatie met Henry Panckoucke & fils, een firma in Lille die enkele tientallen stukken kocht in de periode rond 1770, volledig getroubleerd na gestook van een koppel concurrerende huizen. De zaak zou pas in 1790 worden uitgeklaard, waarna ze in dat ene jaar meteen méér dan tweehonderd stukken aankochten <sup>210</sup>.

De gevolgen waren zo nadelig voor een handelaar, dat deze soms derden inriep om zijn reputatie herop te krikken. In onze correspondentie vonden we zo het geval van A. Petit & fils uit Montpellier, die nadat zijn vennoten vader en zonen Reynard waren omgekomen in een accident, zijn eigen firma had gesticht. Kort daarop schakelde hij - bij een onvolledige levering van Bethune - zuiver op vermoeden van achterklap door een afgunstige concurrent, meteen zijn bankier in om zijn betrouwbaarheid schriftelijk te bevestigen <sup>211</sup>. En toen in Orleans het gerucht werd verspreid door een priester en enkele dames dat "Vergnaud & soeurs" bankroet was, trok Vergnaud dit meteen in proces. Na afloop stuurde hij een gedrukt uittreksel van het vonnis dat de lasteraars in het ongelijk stelde aan al zijn kennissen om hun vertrouwen te herstellen <sup>212</sup>.

Omgekeerd leverde Bethune zonder verpinken aan al wie positief beoordeeld werd, terwijl het méér dan eens gebeurde dat de nieuwe klant binnen de kortste keren overkop ging of op z'n minst helemaal niet zo vlot betaalde <sup>213</sup>. Het was immers zo dat niet iedereen de financiële situatie van een collega correct kon inschatten. Soms kenden zij de

---

<sup>208</sup> Lattrebeaudière, Nantes, IC. 341.12.7, dd. 13.8.1763.

<sup>209</sup> Vb. Meulien Cadet, Châlons s/Soâne, IC. 344.4.25, vroeg dd. 26.11.1799 naar hem te informeren bij Mathon e.a. in Lille en niet in Châlons. En ook Louis Truchaux, een grossist uit Lyon, vroeg info in te winnen bij De Ronquier, Lille in plaats van in Lyon gezien de concurrentie (IC.343.14.13).

<sup>210</sup> Panckoucke H. & fils, Lille : IC.342.9.8 : dd. 22.7.1772.

<sup>211</sup> A. Petit & fils, Montpellier, IC.341.11.28 en Jean Gaussens, Montpellier, IC.341.11.26. Dit was niet meteen de beste beslissing, want uit het antwoord van Bethune dd. 18.7.1761 aan deze bankier blijkt dat hij helemaal géén wantrouwen koesterde ten opzichte van Petit, maar net het schrijven van een ondersteunende brief zijn wantrouwen dreigde op te wekken (UC.33.3).

<sup>212</sup> Vergnaud & soeurs, Orleans, dd. 3 en 15.12.1779 in IC.343.17.13.

<sup>213</sup> vb. Lameyra Vve & fils, Bordeaux, werd positief geëvalueerd door Benezet soeurs (IC.342.2.12), door Nautré (IC.342.2.23) door Peixotto Frères (IC.342.3.2) en zelfs nog nadat ze bankroet waren gegaan door Da Costa Cadet (IC.343.3.16) - Deloze & co, Montpellier (IC.340.9.20), werd aanbevolen door de Rijksse expediteur A.Hubert op 26.1.1754 (IC.340.7.31) maar ging overkop twee jaar later (idem dd. 20.3.1756).

persoon in kwestie zelfs niet eens en dienden zij op hun eigen netwerk beroep te doen om méér te weten te komen <sup>214</sup>. Het gevolg was dan ook dat referenties mekaar meer dan eens compleet tegenspraken. Bovendien lieten mensen zich makkelijk misleiden door uiterlijkheden. Zo werd iemand "*qui tient carosse*" door de goegemeente meestal aanzien als welvarend <sup>215</sup>. En ná de Franse Revolutie kwam er nog een extra probleem bij. Toen Bethune bij de heropstart adressen van solide huizen vroeg, stelde een handelaar in Marseille, dat de revolutie alle fortuinen had ondermijnd. De oude huizen waren ingestort of hadden zich teruggetrokken en de nieuwe kenden ze nog niet. Het enige wat hij kon doen was info inwinnen over de concrete huizen die Bethune eventueel zouden aanschrijven <sup>216</sup>.

Hoe dan ook zorgde het systeem op zich ervoor dat iedereen op de duur van iedereen wist hoe getalenteerd, solide en betrouwbaar zij waren. Er werd geroddeld dat het een lieve lust was en met omzet- en fortuincijfers gegoocheld alsof ze in de toen uiteraard nog niet bestaande jaarrekeningen van de Nationale Bank waren verschenen. Desondanks werd er bij iedere gelegenheid uitdrukkelijk discretie verzekerd van beide kanten en liet men het voluit vernoemen van de naam van de betrokkene vaak achterwege. Soms probeerde men zelfs theatraal ongewenste lekken te vermijden door de naam van de betrokkene op een afzonderlijk papiertje te noteren, zodat de correspondent het na inzage compleet uit de brief kon verwijderen <sup>217</sup>. Of werd voor alle zekerheid gevraagd de brief met het verzoek om inlichtingen gewoon te verbranden <sup>218</sup>.

#### 14.2.3.3 Wederzijds dienstbetoon (1) : inlichtingen verschaffen

Eens aanvaard binnen het kringetje van betrouwbare klanten, kon de relatie uitgroeien tot iets diepgaands, maar dan nog ging dat niet vanzelf. Een goed netwerk draaide immers rond wederzijdse goodwill om de ander bij te staan met raad en daad. Om dergelijke goodwill op te bouwen, hield iedere iets-of-wat commercçant zich dan ook bezig met

---

<sup>214</sup> vb. Lepers P.J. & fils, Lille, gaf in 1754 een positieve evaluatie over Aclocque, Amiens, obv ontvangen info van vrienden in Amiens (IC.340.8.6) - Maricourt, Lille, informeerde bij zijn vrienden in Parijs naar de lingères die bij Bethune bestellingen hadden geplaatst en liet weten dat "*on men fait le plus infame detail*" (dd. 28.11.1775 in IC.342.9.2) en gaf ook vernietigende commentaren over Laborde en Chardevoine obv Parijse informatie (17.6 en 9.8.1766 in IC.341.9.20) - Bethune ontving op vraag van J.Bte Scheppers, Lille een brief van A. Lemercier, Peronne, dd. 29.8.1761 met uitgebreide info over N. Bernard (IC.341.14.3), enz.

<sup>215</sup> vb. Frederick Reps, Brussel (IC.341.4.20), was zo goed als onbekend in Brussel, stelde J.F.Riga in 1761, maar men wist dat hij een grote handel had en dat er niets negatiefs over hem de ronde deed (IC.341.4.21). Ook Haumont (IC.341.4.14 dd. 1.2.1761) en Joseph Lefevre (IC.341.5.5) kenden hem niet, maar hadden via via vernomen dat hij rijk gehuwd was, een broer juwelier had en over een wagen beschikte. Een paar jaar later ging Reps echter failliet (cfr. P.Chenaux, Brussel, IC.341.4.10 dd. 10 en 19.12.1764).

<sup>216</sup> Massot Pierre & fils, Marseille, dd. 15.4 en 1.8.1797 in IC.344.9.36.

<sup>217</sup> vb. Rouzé A.J., Lille, dd. 30.11.1780 en 5.2.1781 (IC.343.12.12).

<sup>218</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, 28.12.1755 ivm hun vraag om de financiële situatie van Joseph De Potter, Gent, na te trekken (IC.340.9.27).

dienstbetoon, dat gratis en voor niets werd geleverd en qua intensiteit toenam naarmate de band solider werd. Een eerste pijler daarin was dus het onderhouden van het referentiesysteem. Los van alle mankementen was dit kennelijk een tamelijk efficiënte methode, want Bethune kon op die manier heel zijn carrière lang vooral met "solide" huizen werken.

Dat ging trouwens verder dan inlichtingen verschaffen over collega-handelaars alleen. Was een handelaar bijvoorbeeld op zoek naar een goed adres om een ander artikel te kopen of deftige huizen waar hij zijn eigen artikels kon slijten, dan werd eveneens beroep gedaan op de kennis van de correspondent terplekke <sup>219</sup>. Toe aan een nieuwe bankier? De "vrienden" zouden wel uitzoeken bij wie je moest zijn <sup>220</sup>. Belcour ging zelfs bij Veuve De Boislandry de condities bepleiten waartegen Bethune bij hen kon gediend geraken <sup>221</sup>. Wie een zoon of familielid had die in de leer moest - voor welk vak dan ook, maar uiteraard des te meer binnen de linnensector - schreef zijn vrienden aan om hem onder de vleugels in pension te nemen <sup>222</sup>, en als dat niet paste voor de vriend zelf dan wist die wel iemand die daarvoor in aanmerking kwam <sup>223</sup>. Dat was ook het geval als men een commis zocht <sup>224</sup> of informatie wilde over een jongeman die naar de hand van een meisje dong <sup>225</sup>.

---

<sup>219</sup> Bethune hielp de firma Wirtz & co, Bordeaux (IC.342.3.8), aan adressen van potentiële klanten - vermoedelijk voor wijn - in zijn regio, op vraag van Nicodème, Valenciennes (IC.342.16.19). Le Pelletier, Paris had bij Bethune gedineerd en daarbij een vriend van Bethune leren kennen die in kant handelde. Toen een vriend van LePelletier naar Hamburg vertrok om er goederen te verkopen, vroeg hij hem kant te leveren. Hij stelde zich verantwoordelijk voor alles wat men hem toevertrouwde (IC.344.13.11).

<sup>220</sup> Staumont P.J., Brussel, IC.341.4.24 beveelt Van Schoor & Fils aan als bankiers dd. 17.2.1768.

<sup>221</sup> Belcour, Paris, augustus 1779 (IC.342.13.10).

<sup>222</sup> Sommigen zochten voor hun zonen een opleiding in het buitenland : vb. de zoon van Jacques Dorda, Barcelona, zat op pension in Londen (Dorda-Grassot, Barca, dd. 13.8.1796 in IC.344.2.29). En F. Delisle, Lille leidde een zoon op van een Spaanse associé, tevens familielid van Vandenberghe, Kortrijk (dd. 6 en 8.8.1761 in IC.341.8.14).

<sup>223</sup> Turquet deed dat nooit, zei hij, toen hij weigerde de zoon van Baumier in pension te nemen (dd. 4.2.1772 in IC.342.15.2), maar Maricourt, Lille, tikte Coiffier, Paris op de kop als stagemeeester voor Bethune fils. Hij regelde het zelfs dat junior kon meerijden met zijn koffer in de cabriolet van Porquet (28.8.1776 in IC.342.9.2). Belcour, Paris (IC.342.13.10) zocht in maart 1779 in Parijs een leraar voor een kozijn van Bethune die chirurgijn-accoucheur wilde worden. Wellicht was de kostprijs te hoog, want de kozijn werd uiteindelijk opgeleid door Vandewiele in Douai (IC.342.6.9) - Via Bethunes aanbeveling, kon de zoon van Taillebosq, Paris, in de leer bij Godinot, Reims dd. 24.9.1788. Nadien vond Bethune voor hem een plaats in Lille dd. 10.12.1789 (IC.343.19.46). Ook voor de zoon van Pinchart ging hij op zoek, maar met minder succes (IC.343.20.19).

<sup>224</sup> Heynderyckx, één van de medewerkers van Vve M. Van Schoor & fils, Bethunes bankier in Brussel, bezorgde Bethune een nieuwe commis De Smedt op 8.4.1791 (IC.344.4.8) - J.A. De Wolf, Aalst, had laten weten dat hij een commis kon bezorgen die zowel Nederlands als Frans kon schrijven, maar niet vertrouwd was met de toilehandel (22.3.1791 in IC.344.1.5).

<sup>225</sup> Rouzé, Lille, dd. 5.2.1781 (IC.343.12.12) vroeg info over een jongeman die met z'n dochter wilde trouwen - J.Bte Barrois, Lille, dd. 24.3.1781 (IC.343.10.40) vroeg info over een jonge Kortrijkzaan, die naar Armentières was uitgeweken en daar wilde trouwen met een lokaal meisje, om haar familie een dienst te bewijzen.

In de marge hiervan wilde het verzoek al eens iets persoonlijker worden. Zo liet Vindevogel weten dat de Gentse juffrouw waar Bethune fils een oogje op had, misschien wel geïnteresseerd was en Nicodème, een toilehandelaar uit Valenciennes, die als procuratiehouder het faillissement van Rousseaux voor Bethune opvolgde, bepleitte de kansen voor advocaat Lamoninary, toen die hopeloos verliefd werd op Bethunes oudste dochter<sup>226</sup>. Ook Jouanne uit Versailles dong naar haar hand voor zijn schoonbroer Le Conte, hoewel die het meisje nog nooit had gezien<sup>227</sup>. Diens nood om een vrouw met enig commercieel talent te vinden, was kennelijk groot, want hij schakelde ook azijnfabrikant Antoine Babois, Compiègne, in om via Maricourt een uitvoerig woordje voor hem te doen<sup>228</sup>.

Uiteraard werd alles verteld wat zich van belang afspeelde in de stad : naast de gebruikelijke trivia ging het allereerst om welke falingen er waren, maar ook of de graan- en wijnoogsten goed waren zodat er een gunstig consumptieklimaat kon worden verwacht, of integendeel slecht weer, openbare werken, troepenbewegingen, visites van de koning en zijn gevolg, enz. slechtere vooruitzichten boden. Goede referenties geven was nochtans niet zonder gevaar. Want bleek de verstrekte informatie te rooskleurig of erger nog, ging het voorwerp van die referentie nadien overkop, dan stond men niet alleen voor schut, maar werd de fout-afgelopen aanbeveling door de benadeligde niet in dank aanvaard<sup>229</sup>.

Zo was er bijvoorbeeld in ons bestand de zaak Pierre André Sellier. Toen deze indigoverver zich in Kortrijk vestigde, had Bethune zich op verzoek van Lambert De Ronquier bevraagd en vernomen dat dit een eerlijk man was. Ten gevolge daarvan kreeg hij van De Ronquier een ton indigo in depot, die hij slechts proportioneel mocht leveren in ruil voor wissels. Bethune deed zoals gevraagd, maar toen Sellier toch niet betaalde, verweet De Ronquier hem niet enkel onvoorzichtigheid, maar werd hij als tussenpersoon opgezadeld met de coördinatie van leveringen verfstof in porties tegen betaling van evenre-

---

<sup>226</sup> Vindevogel, Gent, dd. 12.7.1786 (IC.343.8.28). Het betrof Thérèse Kerreman, dochter van de Gentse handelaar Charles (IC.343.8.8.) - Nicodème, Valenciennes, dd. 17 en 24.3.1771 (IC.342.16.19).

<sup>227</sup> Jouanne Vve & Peigné, Versailles, dd. 12.12.1781 (IC.343.22.21).

<sup>228</sup> Maricourt, Lille, 10.1.1782 (IC.343.12.1).

<sup>229</sup> Nicodème, Valenciennes, stuurde dd. 22.8.1770 Pierre Bouye uit Dunkerque, hém aanbevolen als een goed en solide handelaar, naar Bethune (IC.342.16.19), die echter dd. 28.8.1770 van Vandecasteele, Dunkerque, de raad kreeg slechts zaken met hem te doen tegen contante betaling (IC.342.6.16) en dat ook aan Nicodème liet weten. Deze zou zijn eigen bron daarover terechtwijzen (dd. 11.10.1770 in 342.16.19) - Elie Merzeau, Jonzac, stond met beschaamde kaken toen Fourestier, die hij aanbevolen had bij Bethune, kort daarop in faling ging. Hij bood onmiddellijk aan procuratie te sturen opdat hij de goederen zou kunnen opeisen ingeval de zending die nog onderweg was toch in het faillissement zou betrokken worden. Hij benadrukte ook dat hij zelf eveneens als schuldeiser in de zaak betrokken was (Merzeau, dd. 4.4.en 29.4.1777 in IC.342.7.12 -Fourestier, Jonzac, dd. 10.1.1777 in IC.342.7.10 en LaFerrière & Derbau, Jonzac, dd. 14.4.1777 (UC 33.4 bis) - Mauciere, Reims, wrong zich in bochten om Bethune gerust te stellen, toen Lelarge-Menesson, die hij had aanbevolen, zijn betalingen staakte (27.7.1798 en 30.3.1799 in IC.344.14.27).

dige voorschotten op wissels. Bethune kon daar niet van onderuit, want er werd flink druk gezet door de ooms van De Ronquier vanuit Lille, maar het zorgde voor een hoop miserie. Niet alleen moest hij telkens het risico nemen indigo te leveren die misschien niet zou worden betaald, maar bovendien moest hij voortdurend bij Sellier gaan aandringen om zijn achterstallige facturen te betalen. En dan nog schoof L. De Ronquier de schuld van de wanbetalingen op Bethune : hij had zijn orders dienaangaande niet goed nagevolgd en aldus zijn vertrouwen beschaamd. Uiteindelijk liep die zaak ook nog slecht af, want Sellier verdween met de noorderzon, bleek ook in Tournai met schulden te zijn gevlucht en was er reeds "beslag gelegd op zijn pensioen" <sup>230</sup>.

#### 14.2.3.4 Wederzijds dienstbetoon (2) : boodschappen doen

Maar goodwill opbouwen was géén kwestie van énkél inlichtingen verschaffen. Nage-noeg álle betere vrienden, maar ook zij die als enig contact in een bepaalde streek automatisch een monopoliepositie bekleedden, werden verzocht wissels te innen in hun stad of omgeving <sup>231</sup>. Dat betekende dat de klant naar de betrokkene diende te stappen om de betaling van de wissel te incasseren. Tot zover viel het nog mee met de moeite, maar weigerde die persoon de wissel te betalen, dan moest deze worden geprotesteerd. Dat hield achternageloop in, want moest worden betekend : tijdrovende bezigheden die, zeker wanneer de persoon in kwestie buiten de stadspoorten woonde, serieus konden oplopen <sup>232</sup>.

Toch werd dit met de glimlach gedaan, met het oog op wederkerig dienstbetoon zo men zelf een wissel te ontvangen had in Kortrijk (of zelfs heel Vlaanderen, Brabant, Henegouwen en Frans Vlaanderen in Bethunes geval). Dit innen van wissels, of in het kielzog daarvan het ontvangen van cashbetalingen door derden, had niets te maken met het verhandelen van wissels met het oog op speculeren op wisselkoersen, en kon dus door

---

<sup>230</sup> De Ronquier Lambert, Brugge, UC.33.3 dd. 11.10.1756 t/m 11.1.1758 en IC.340.3.4 dd. 10.10.1756 t/m 30.3.1758. Zie ook De Ronquier Frères, Lille, IC.340.7.14 dd.4.10 en 22.10.1756, 18.5.1757 en 5.8.1758 - UC.33.3 dd. 15.10.1756 en 28.6.1757 - Hubert, Lille, UC.33.3 dd. 16.2 t/m 6.12.1758 en IC.340.7.31 dd. 5.10.1757 t/m 28.10.1758.

<sup>231</sup> Vb. Temmerman, een nicht van Bethune, inde al zijn wissels op Ieper, tot Vandenpeereboom trouwde met dochter Bethune en de taak van nicht Temmerman overnam.

<sup>232</sup> Vb. Maricourt, Lille, verzuchtte langs z'n neus weg dat "al die kleine wisseltjes op de provincie veel last met zich meebrachten" (dd. 18.11.1783 in IC.343.12.1) - Bethune vond het spijtig voor Reneusse dat een wissel geprotesteerd werd want dat kostte aan beide partijen veel rompslomp (Reneusse, St. Quentin, 8.2.1758 in UC.33.3) - Pomier Frères, Montpellier, stuurden enkele wisseltjes op Philippeville, een klein stadje zonder handel op minstens 25 mijlen van Kortrijk. Bethune liet ze innen door een vriend in Valenciennes. Die ontdekte terplekke dat de betrokkene niet in Philippeville woonde, maar in het Land van Luik en géén fondsen had om te betalen. Hij liet de wissels dus protesteren. De kosten waren daarvan niet groot, maar de port- en courtagelasten liepen flink op (18.6 en 30.8.1768 in UC.33.4 en 12.8.1768 in IC.341.12.1) - Bethune liet een wissel op Ingelmunster van Salvan Frères, Beziers, niet protesteren wegens betwisting, maar stelde wel dat dit veel extra achternageloop betekende : 10.8, 17.8 en 17.9.1768 (UC.33.4), enz.

elke handelaar worden uitgevoerd. Als die handelaar bovendien geregeld eens op bezoek kwam bij Bethune, kon hij het ontvangen geld meteen meebrengen.

Ook opvallend, en zuiveruit vanuit het wederkerigheidsprincipe, was het aankopen van allerlei dingen die men nodig had bij een klant liever dan bij zomaar een of andere leverancier. Zo kocht Bethune bij voorkeur wijn en brandewijn, pluimen, azijn, olijfolie of koffie bij handelaars die linnen bij hem kochten of op z'n minst in z'n netwerk verstrengeld zaten <sup>233</sup>. Kaarsen of papier zocht hij rechtstreeks bij fabrikanten of waar dat best te vinden was, maar planken om kuipen te maken voor zijn blekerij vroeg hij aan zijn assenleverancier VanOutryve in Brugge en grote hoeveelheden graan toen hij tijdelijk veel werkvolk in huis had aan zijn Aalsterse linnencommissaris De Wolf <sup>234</sup>. Los daarvan deed weleens iemand beroep op hem om binnen zijn netwerk een overvloedige voorraad van één of ander artikel voor hem te verkopen. Zo bracht hij ooit een partijtje kaneel in Kortrijk aan de man voor een Rijselse kruidenier en kon hij een hoeveelheid kina plaatsen voor een commissaris in Gent bij een dokter in een militair hospitaal in Lille

<sup>235</sup>.

Omgekeerd werd Bethune verzocht één of ander artikel voor hen van bij één van zijn vrienden in te voeren. "*Crème de tartre*" bijvoorbeeld, of "*vert de gris*" <sup>236</sup>, bestelde hij bij Bonafous in Montpellier voor integrale levering aan derden <sup>237</sup> en toen zijn schoonbroer Auguste Lachez 12- à 1500 pond rijst nodig had, vond Bethune dat via A. Hoys in Oostende en liet de twee tonnen uit Brugge verscheppen naar Coppens, Dunkerque voor verdere verzending naar Lille <sup>238</sup>. Voordien had hij ook al enkele keren een vat Caroliense rijst

---

<sup>233</sup> Bethune kocht bvb. wijn bij H. Catteau (IC.341.14.11) of Pinchart (IC.342.14.30) in Reims, bij Coste (& Richaud) (IC.343.6.11 / 13) in Chalons s/S, bij Despuech in Montpellier (IC.342.11.2 en 343.15.8) en Deurbroucq, Nantes (IC.343.16.20). Hij kocht pluimen/dons bij Brousse P&F, Toulouse (IC.341.15.18 en 342.15.24), azijn bij Vergnaud, Orleans (IC.343.17.13), eau de vie bij Dorda-Grassot, Barcelona (IC.343.2.30). Olie vond hij bij Olivier Frères (IC.344.1.11). Koffie kocht hij bij Wilms (IC.342.12.14 en 343.16.19) en Deurbroucq in Nantes (IC.343.16.20), of trok hij in via reder Hoys, Oostende (IC.343.17.2). In 1789-1790 kocht hij enkele grote partijen bij Longayrou, Lorient, die weliswaar geen linnen bij hem kochten, maar nauw verwant waren aan A. Da Costa & fils, Bordeaux én Bezard P&F, Montpellier (IC.343.13.22 en 344.8.46).

<sup>234</sup> Van Outryve, Brugge, IC.344.4.1 en UC.33.8 - De Wolf J.A., Aalst, UC.33.6 en IC.343.1.6. De belangrijkste leveringen papier kwamen in de jaren 1780 van A. De Cellier, Brussel (IC.343.4.31 - UC.33.6).

<sup>235</sup> Verkoopt een partij kaneel voor De Thieffris, Lille in 1748 (IC.34.1.27) en een hoeveelheid kina voor J. Devolder, Gent in 1759 (IC.340.5.14 en UC.33.3) aan Magerien, Lille (IC.340.8.8).

<sup>236</sup> Crème de Tartre = wijnsteen, de aanslag in wijnvaten, gezuiverd en geklonterd tot een soort zoutkristallen, waar vandaag bakpoeder wordt van gemaakt. Het werd in de 18e E vooral gebruikt in ververijen, om stoffen voor te bereiden op het beter opslorpen van verfstoffen, en in de geneeskunde als "*purgatif & apéritif*" middel bij "*hydropiques, asthmatiques & fièvres intermittentes*". Er bestond witte en rode, maar de witte was beter, en de tartre van Montpellier gold als "*le plus estimé*" (SAVARY, 1748 - Trévoux, 1752). Vert-de-gris = geoxydeerd koper dat als blauwgroen pigment in de ververij werd gebruikt.

<sup>237</sup> Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier (IC.341.12.3 - 342.12.15 - UC.33.4 - 33.4.bis). Bestemmelingen waren A.Leduc (Kortrijk) en A. VanOutryve (Brugge).

<sup>238</sup> Hoys A. & fils, Oostende, UC.33.6 dd. 14.10.1789 - IC.343.17.2 dd. 16.10.1789 - Coppens Frères, Dunkerque, UC.33.6 dd 28.11.1789 - De Vet Fils, Brugge, dd. 13.11.1789 (IC.343.4.15) en 22.1.1790 (IC.344.3.40).



gekocht via Van Outryve, voor zijn eigen gebruik en dat van de blekersweduwe Debbaudt <sup>239</sup>. De broers De Ronquier in Lille kochten koorden en verpakkingsplateaus via bemiddeling van Bethune en Pierre Charlet uit Lyon, de schoonzoon van Maricourt, vroeg aan Bethune om voor hem "nankins" aan te kopen op een veiling in Antwerpen

<sup>240</sup>.

Ook kozijn Mourcou uit Lille, die onder andere Catalaanse "*eau-de-vie preuve d'Hollande*" verhandelde <sup>241</sup>, deed beroep op Bethune als redder in nood. Dat was in het bijzonder het geval tijdens de zeer woelige jaren 1781-1782, toen Engeland zowel met Frankrijk, Spanje als de Nederlandse Republiek in oorlog was, terwijl Oostende door een decreet van Jozef II in die periode net kon bogen op een statuut van vrijhaven. Het wemelde toen van de kapers in het kanaal, vooral Engelse, waardoor menig niet neutraal schip in hun handen viel. Zelfs neutrale schepen werden om de haverklap afgeleid naar Engelse havens, omdat de nood aan eau-de-vie groot was en men deze goederen achterhield tegen rembursement van hun waarde. Daarom vroeg hij Bethune als "neutrale" handelaar voor hem het goedje in te kopen en naar Oostende te laten verschepen op zijn naam. Daarna moesten de vaten van Oostende naar Dunkerque passeren met een kustvaarder, want dat kon toen vrij van rechten terwijl er bij overlands transport transitrechten dienden te worden op betaald.

Zo kocht Bethune niet minder dan 88 pipes <sup>242</sup> eau-de-vie in 1781 bij twee leveranciers - waaronder Dorda-Grassot - in Barcelona en nog eens 40 pipes in 1782 in Reus. Hij liet ze verzenden naar expediteurs in Oostende, voor verder transport naar hun collega's in Dunkerque, die de orders van Mourcou terzake moesten volgen <sup>243</sup>. We hadden het eerder reeds over hoe hij dit systeem van kopen "onder ministère" ook toepaste om andere vrienden uit de nood te helpen, zoals Dorda-Grassot met de aankoop van "platilles" <sup>244</sup>. Aan deze vorm van dienstbetoon kwam automatisch een einde met het Verdrag van Versailles in 1783, vermits de invoerproblematiek zich weer normaliseerde.

---

<sup>239</sup> Van Outryve A., Brugge, 11.3 en 14.4.1786, 26.9 en 11.10.1787 (UC.33.6) en 15.3, 18.4.1786, 27.9, 15.10, 7.12.1787, 19.2, 12.3.1789 (IC.343.4.25).

<sup>240</sup> De Ronquier Frères, Lille, 30.5.1761 (IC.341.8.5) - P. Charlet, Lyon, 28.9.1784 (IC.343.14.16).

<sup>241</sup> "*preuve de Hollande*" bij brandewijn betekende : met een alcoholgehalte van 19° Cartier = 51 ° Gay-Lussac (PORTER, 1830 : 586).

<sup>242</sup> De wijnmaat in Barcelona was de carga (=charge) die overeenkwam met 120,56 l. Er gingen 4 carga in één pipe volgens Dorda-Grassot, Barcelona, IC.343.2.30 dd. 24.2.1781 (Of ook DICTIONNAIRE UNIVERSEL..., 1859 : I,246). We spreken hier dus van vaten van 482 liter.

<sup>243</sup> Bethune kocht de eau-de-vie bij Ramon Ayguals (IC.343.2.27) en Dorda-Grassot (IC.343.2.30), beiden in Barcelona, en bij Tresca in Reus (IC.343.20.21). Hij liet ze versturen naar A.Hoys (IC.343.17.2) of Liebaert-Baes & Derdeyn (IC.343.17.3), beiden in Oostende, die ze moesten doorsturen naar Lointhier & fils of Drouillard & fils in Dunkerque.

<sup>244</sup> zie hiervoor hoofdstuk 13.2.3.4.

Van zijn kant liet Bethune van tijd ook boodschappen voor hem doen. Had hij brilglazen nodig of een uurwerk, schoenen of een nieuw pak, oorbellen of een "coiffure" voor zijn vrouw, een kleed, handschoenen of "muziek" voor zijn dochter, kristallen karaffen, stoelen of nieuwe borden voor zijn huishouden, en zelfs planten voor de tuin, dan vroeg hij dat voor hem te kopen aan iemand die dat passend op de kop kon tikken <sup>245</sup>. Expediteur Pierre Maricourt in Lille was de man die zich daar het meest mee bezig hield <sup>246</sup>: soms liet hij zelfs zaken overbrengen uit Lyon of Parijs, tot in de jaren 1780 Belcour in de Franse hoofdstad een groot deel daarvan overnam. Het kwam er op vrij korte tijd quasi op neer dat Belcour zowat de hele kleerkast van J.Bte jr aanvulde. Om er geen in- of uitvoerrechten te moeten op betalen, droeg hij een nieuw pak soms een dagje, zodat het er niet té nieuw meer zou uitzien <sup>247</sup>. Maar ook brief- of inpakpapier en etiketten voor zijn zaak liet hij kopen waar dat het best én voordeligst kon <sup>248</sup>. En Pieter Buyck, een Gentse handelaar die drie keer per jaar naar Holland reisde, gelastte hij met het laten bedrukken van stukken chintz <sup>249</sup>.

Overal kende hij wel iemand die hij kon aanspreken, maar zelf was hij evengoed beschikbaar voor wie beroep op hém deed <sup>250</sup>. Zo vroeg F. Delisle, Lille, Bethune om een zoontje van Spaanse vrienden op te vangen op zijn doorreis vanuit Engeland via Brugge en het naar Lille te begeleiden. De matras die het kind meesleurde mocht Bethune verkopen <sup>251</sup>. Maar evengoed werd J.Bte jr. verzocht een koppel paarden voor J.Bte Barrois te gaan keuren <sup>252</sup>. Zelfs een nieuwe wagen en paarden om die te trekken werden als het ware online avant la lettre per post besteld bij diegenen die daar het best mee ver-

---

<sup>245</sup> Vve De Smidt in Gent kocht borden en hun schoonzoon zocht muziek uit voor dochter Bethune (IC.341.5.48) - D. Poissonnier in Lille zorgde voor oorbellen en voor stoelen (IC.341.9.29) - Muiron, Lille bezorgde handschoenen voor dochter Bethune (IC.342.9.24) en zijn schoonzoon Charlet kocht een kleed voor haar in Lyon (IC.343.14.16) - Porquet, Versailles leverde kousen (IC.342.16.27) - Coppens, Dunkerque liet brilglazen uit Engeland komen (IC.343.7.8) - Vindevogel, Gent bezorgde kristallen karaffen (IC.343.8.28) - Boulez, Waregem bezorgde beukenplanten (IC.343.23.1) - Godinot Tellier, Reims en Vergnaud, Orleans zaadjes voor diverse bloemen (IC.343.20.18).

<sup>246</sup> Maricourt, Lille, IC.341.9.20 - 342.9.2 - 343.12.1 : liet vb. kousen bezorgen door zijn schoonzoon uit Lyon of oogdruppels uit Parijs, liet laarzen maken, zocht een geschikte "chasse-mouche", stuurde een uurwerk, een kostuum of jarretières voor zoon Bethune, en een kleed, coiffure of manchettes voor zijn zus, bezorgde lavendelwater, gaf stekken van planten mee, enz.

<sup>247</sup> Belcour, Paris, dd. 11.10.1785 (IC.343.19.43) : hij bezorgde naast schoenen, pakken, kleren voor de zus van J.Bte, vesten, manchettes, knopen en gespen, ook kleine juwelen en liet visitekaarten maken.

<sup>248</sup> Papierwaren liet hij kopen door Pieter Buyck in A'dam (IC.341.5.35) of door Pierre Van Schoor in Brussel (IC.343.5.4), etiketten door I. Pick in A'pen (IC.341.2.8).

<sup>249</sup> Pieter Buyck, Gent, jaren 1764-1768 (IC.341.5.35).

<sup>250</sup> Hij liet koorden maken in 1761 in Kortrijk voor De Ronquier, Lille (IC.341.8.5), kocht knopen voor Dejaeghere, Lille in 1768 (IC.341.8.9) en een tabaksdoos in 1769 voor Delabarre, Lille (IC.341.8.10), zorgde voor een kostuum voor D. Poissonnier, Lille (IC.341.9.29), ...

<sup>251</sup> Delisle F., Lille, 9.4 en 19.4.1756 (IC.340.7.18).

<sup>252</sup> J.Bte Barrois, Lille, 2.12.1786 (IC.343.10.40).

trouwd waren <sup>253</sup>. Niet enkel duurzame artikelen werden op die manier vice versa aangeschaft. Dat was ook het geval voor allerlei voedingswaren : snippen of een koppel bosduiven, haringen, kabeljauw of kreeften, suikerbroden, boter, chocolade, bitterappelsientjes of sucades, erwtjes of boontjes, het werd allemaal vice versa gefoerageerd <sup>254</sup>. Veel van die dingen werden trouwens gewoon cadeau gedaan, kwestie van de goodwill nog wat extra aan te dikken <sup>255</sup>.

#### 14.2.3.5 Wederzijds dienstbetoon (3) : bemiddelen bij handelsgeschillen

De meest verregaande dienst die een handelaar van een correspondent kon vragen, was te bemiddelen bij handelsgeschillen. Het kon immers zijn dat een klant zware klachten had over de geleverde waren en deze weigerde te aanvaarden of er op z'n minst een korting op wou. Dan werd een andere klant ter plekke ingeschakeld om als arbiter de zaak te gaan beoordelen en een oplossing voor het probleem uit te werken of te onderhande-

---

<sup>253</sup> Maricourt, Lille zorgde eerst voor een "chaise" (=cabriolet) voor schoonzoon Vandepereboom in 1771 (IC.342.9.2) - Vve Van Schoor, Brussel, liet een cabriolet maken voor Bethune jr. door zadelmaker Denis in 1782 (IC.343.5.1) - Pierre Van Schoor, Brussel, liet een nieuwe cabriolet maken door Gillissen in 1783-84 en regelde de tweedehandsaankoop van een nauwelijks gebruikte "coupé à l'anglaise" van abbé Maggiore in 1787 (IC.343.5.4). B. Coppens, Dunkerque, die als reder op zijn connecties in Londen beroep kon doen om hem een koopje te vinden, bezorgde Bethune een "berline" in 1787 (IC.343.7.8). Een koppel paarden om dat ding te trekken werden eveneens aangekocht door Pierre Van Schoor. Bethune probeerde in 1784 zijn oude cabriolet nog te gelde te maken. Pinchart was aanvankelijk geïnteresseerd maar kocht hem niet, omdat hij een beter geschikte vond in Reims (IC.343.20.19). De cabriolet van 1784 werd in 1787 verkocht aan Vergnaud, Orleans, die er enkel grotere wielen op wilde (IC.343.17.13). Eind 1788 had hij nog een wagen in de aanbieding - vermoedelijk de coupé à l'anglaise -, die hij eerst niet aan Haraque, Versailles kwijt kon wegens te klein en te laag (dd. 20.10.1788 in Coessin-Delafosse IC.343.22.11), maar twee jaar later toch mits een nieuwe verflaag (cfr. Van Tieghem & fils, Gent, IC.344.6.48).

<sup>254</sup> Bethune liet P. Buyck, Gent, melissebroden meebrengen uit Holland (IC.341.5.35) - Aanvankelijk ontving hij "chaculas" voor kanunnik Cramé vanuit Mons (Amand, Mons, IC. 341.11.21 dd 3.4.1762). Maar nadien bestelde hij quasi ieder jaar chocolade bij F.Delisle, Lille. Deze liet die bestellingen uit Spanje overkomen tijdens de winter opdat ze niet zouden smelten (IC.381.8.14 - 342.8.15 dd 2.11.1772) - Vve Moeraert ging op zoek naar kreeften voor Bethune in de Gentse vismijn (IC.341.6.3) en De Baets zorgde voor boontjes, erwtjes of kriecken (IC.341.5.38) - I. Pick, A'pen leverde enkele keren thee (IC.341.2.8 en 342.1.26) en Delisle zorgde voor kalkoenen of sukades : gekonfijte stukjes schil van onrijpe cederappels (IC.341.8.14). Bethune van zijn kant bezorgde haringen aan Delattre, Lille (IC.341.8.12), kabeljauw, zwarte bonbons of een kistje noten aan Pinchart (IC.343.20.19) en regelmatig enkele ponden thee aan Vve Barrois, Lille (IC.343.10.42) of Maricourt. Hij bezorgde deze laatste ook suikerbroden, "poudre à tirer" of kabeljauw, en liet elk jaar de pekelbak van Maricourt vullen met boter, hetgeen hem veel moeite kostte want dat product mocht eigenlijk niet worden uitgevoerd (IC.342.9.2).

<sup>255</sup> F. Delisle kreeg regelmatig bitterappelsientjes cadeau, geschikt om "vin d'oranges" - een soort likeur - van te maken of een paar snippen, waarvan hij dan liet weten met wie hij ze op Bethunes gezondheid had opgegeven (IC.341.8.14, 342.8.15 en 343.11.16). Ook Maricourt kreeg al eens een koppel snippen, die Bethune samen met ander wild aangeleverd kreeg door zijn linnenleverancier Dupont, Rumbeke (IC.343.20.32). In ruil bezorgde Maricourt "andouilles" of een koeientong (IC.342.9.2), terwijl Delisle Bethunes bediende Van Houtte aan enkele begeerde tuimelaar-duiven hielp of een puppy stuurde van zijn hond. Hij deed dat zelfs twee keer : een eerste maal in 1768 en enkele jaren later een teefje, "qui ne pisera pas sur vos toilles comme le pourroit faire un chien" (dd. 13.7.1774). En B. Coppens deed Mme. Bethune een kistje "confituur van de eilanden" cadeau (IC.343.7.8).

len over de grootteorde van een eventueel gewenst rabat <sup>256</sup>. In die context gebeurde het ook dat de ene handelaar toiles overnam van de andere, om het terugsturen ervan op kosten van Bethune te besparen <sup>257</sup>.

Nog veelvuldiger werd er bemiddeld bij financiële geschillen. De lijst is eindeloos in ons bestand : discussies omtrent betalingen waar Bethune meende recht op te hebben maar die de klant onterecht vond, of klanten die hun factuur niet konden betalen <sup>258</sup>. En in dergelijke gevallen werd, vice versa, zéker het ruimere netwerk aangeboord <sup>259</sup>. Normaaliter probeerde Bethune daarvoor, gezien de delicate materie, een vertrouwenspersoon aan te spreken, maar vermits het om geld recupereren ging, was in de praktijk alle hulp welkom. Men kan zich vragen stellen over deze gang van zaken en zeker over de goede

---

<sup>256</sup> Faure-Triol, Montpellier, bemiddelden in een geschil met Brunet & co over 20 verkeerd geleverde stukken. Ze kenden hem een langere betalingstermijn toe (IC.340.9.21 en IC.340.9.19) - Nautré, Bordeaux (IC.342.2.23) ging onderhandelen met Peynado toen hij klachten had over 30 te dure stukken in het voorjaar 1771. Hij hield ze zonder korting te krijgen (IC.342.3.3) - Guesnet ging kijken naar 2 stukken 6/4 die P. Marracci niet wilde houden voor zijn rekening, nam ze mee en gaf ze aan Maricourt om terug te bezorgen aan Bethune (IC.342.9.3 en UC.33.4.bis) - Lajard-Moureau, Lyon (IC.344.9.9) bemiddelden toen Dherbetan & Corcelette 7 stukken weigerden wegens te duur. Ze sloten dd. 16.7.1790 een akkoord door hen 5 % korting toe te kennen, stellende dat zij de toiles zelf ook te duur vonden en ze evenmin zouden hebben aanvaard. Maricourt, Lille (IC.342.9.2) bemiddelde in een ruzie tussen Vandepereboom en Guesnet in 1779 en vond dat Bethune ongelijk had partij te trekken voor zijn schoonzoon, want beschouwde de ganse zaak als een vaudeville. En Bethune van zijn kant bemiddelde o.a. succesvol in Kortrijk om een akkoord te maken rond een betwiste promesse op vraag van Van Schoor's medewerker Heijnderyckx (dd. 28.11.1795 tot 30.7.1796 in IC.344.4.8) en kon betaling loskrijgen van Callemien, Kortrijk voor een betwiste levering van koffie door Guerin-Doudet, Nantes, vrienden van Barrois, Lille (IC.343.16.17).

<sup>257</sup> Rousseaux, Paris (IC.340.10.33), nam een deel van de toiles over die zijn neef Loraux weigerde wegens te duur (IC.340.10.29) - Nautré, Bordeaux, nam de toiles over die Dupeyrat niet verkocht kreeg (IC.341.3.13 - 342.2.23) - Pomier Frères, Montpellier, namen 5 toiles over die M. Molin, Lyon in 1762 niet wit genoeg vond (IC.341.10.29 - IC.341.12.1) - Farel & Puigsech, Montpellier (IC.341.11.34) namen een baal melklinnen over uit het faillissement van Tandon, en 4 balen 6/4 die Despuech & Peras weigerden omdat ze fout waren geplooid voor Beaucaire en ze daarna niet meer verkocht kregen gezien ze hun firma stopzetten (D&P in UC.33.4.bis - F&P, IC.342.11.8) - Wilms, Nantes, nam de 6 stukken over van de laatste zending naar Mme Claudinot, die pas toekwam ná haar dood (IC.342.14 dd. 16.10.1777) - Bonafous, Julien & Bonafous, Montpellier (IC.343.16.4 en UC.33.5), verkochten op Beaucaire één baal 2/3 melk van Bezard P&F, Montpellier (=geweigerd wegens te duur) en twee van Reynard P&F, Lyon (= wegens dreiging te weigeren bij te late ontvangst) - P. Buyck regelde de verkoop van linnen van Bethune dat gestrand was bij Van Overloop : 24.7 t/m 28.12.1763 (IC.341.5.35).

<sup>258</sup> Vb. Bonafous, Montpellier, zag erop toe dat Petit Frères (IC.343.16.2) na het stopzetten van hun handel, ondanks betwistingen over koersverliezen en met veel vertraging, het openstaande saldo toch betaalden (1788-1789 : IC.343.16.5). Roche Frères, Lyon (IC.343.14.8) bemiddelde in een geschil met Reynard P&F - toen dezen een onbetaalde factuur lieten aanslepen ná stopzetting van hun zaak, zogenaamd omwille van te laat ontvangen balen - en slaagden er eveneens in betaling te verkrijgen. Dichter bij huis ploos I. Pick, A'pen (IC.341.2.8 - 342.1.26), de financiële toestand uit van Cornet en probeerde jarenlang betalingen los te krijgen.

<sup>259</sup> Vb. Bethune stuurde een traite aan zijn factor Giles in London, getrokken door collega T.G. Delevingne op een negotiant in Engeland, die een schuld had erkend in 1755 maar deze sindsdien weigerde te betalen, met het verzoek dat te innen (21.1 en 15.4.1758 in UC.33.2). Bethune bemiddelde in een geschil van kozijn De Brabander met ene Leguay en schakelde hierbij zijn Parijse bankier Cottin in (Cottin, Paris, IC.341.13.13). Fremont, Paris, probeerde Benoist De la Borde zijn schulden te doen betalen tussen 1775 en 1778 maar slaagde daar niet in, ondanks het inschakelen van zijn bankier Le Roy, die op zijn beurt kennissen in Dijon aansprak om ter plekke het nodige te doen om betaling te forceren (IC.342.4.5). F. Delisle, Lille, verwees Bethune naar vrienden van hem in Cadix i.v.m. de zaak De Loze & co, Montpellier : 1.7.1756 (IC.340.7.18). enz.

bedoelingen van sommigen die zich bereid verklaarden om een ander het mes op de keel te zetten, want het gebeurde al te vaak dat zij kort daarop zelf uitstel van betaling moesten vragen <sup>260</sup>. Niet dat al die would-be incasseerders onzuiver op de graat waren, maar velen waren op dat vlak niet verstoken van ongezonde nieuwsgierigheid en sommigen koppelden dit zelfs cynisch aan enig leedvermaak. Hoe dan ook was het een noodzakelijk kwaad waar iedereen in de handelswereld zich van bediende, getuige verzoeken die Bethune op dat vlak kreeg van buitenlandse correspondenten <sup>261</sup>. Al ging het wel eens gepaard met de verzuchting dat het verzoek voor véél extra achternalooop zorgde <sup>262</sup>.

Nog méér geloop kwam eraan, wanneer een klant zijn betalingen effectief stopzette en er een feitelijke faling werd uitgesproken of een regeling diende te worden uitgewerkt. Dan vroeg Bethune één van zijn betere "vrienden" zijn *"procuration en blanc"* te aanvaarden om in zijn plaats de algemene vergaderingen van schuldeisers bij te wonen en in zijn naam op te treden <sup>263</sup>. De materie was in deze kennelijk té belangrijk om zomaar in handen van de eerste de beste te geven. In vele gevallen werd er immers gezocht naar een akkoord om de gefailleerde wat armslag te gunnen, zodat hij zijn zaken kon herneemen. Dit was namelijk de beste manier om zijn schulden vooralsnog te kunnen afbetalen. Het kwam er dan wél op aan het toegestane verlies zoveel mogelijk te beperken, en soms moest er een procedure worden opgestart om onaangeroerde toiles te recupere-

---

<sup>260</sup> Vb. N. Bernard, Paris-Peronne (IC.340.11.1), bekommerde zich in de jaren 1754 tot 1758 om wanbetaler Michel, maar geraakte toen zelf in de problemen. De zaak Bernard werd in Lille gevolgd door J.Bte Scheppers via zijn vrienden in Peronne (IC.340.8.16) maar in Parijs hielden naast bankier Cottin (IC.340.10.19), ook J.Bte Rousseaux (IC.341.14.1) en F. Courageot de zaak in de gaten (IC.341.13.14). Althans tot deze twee laatsten eveneens hun facturen niet meer betaald kregen, en op hun beurt onder druk werden gezet door Cottin (IC.341.13.13). Expéditeur Muiron, Lille, kwam via een relatie in de buurt van Parijs te weten dat Courageot eigenlijk een "coquin" was die een fortuintje opbouwde vanuit opeenvolgende faillissementen (IC.342.9.24 dd. 16 en 21.3.1771). De affaire Rousseaux groeide ten huize Bethune uit tot een mega case die jaren zou aanslepen.

<sup>261</sup> Vb. Farel & Puigsech, Montpellier, schakelde Bethune in om te bemiddelen bij een aanvaring met Frederic Ghesquière, een collega van Bethune in Kortrijk, omtrent een vermeend ellentekort. Bethune kon een kleine vergoeding bekomen : 23.1 en 3.3.1759 (UC.33.3) en IC.340.9.27. - Lohoff, Gebr. Ploos van Amstel, A'dam, vroegen de tussenkomst van Bethune in een geschil met Pouchain, Lille over 2 vaten azuur die hij vroeg elders te plaatsen. Bethune kon bereiken dat hij de vaten behield door ze met wat vertraging te laten betalen (IC.344.1.35). Bethune streek ook de plooiën glad in *"une affaire epineuse"* tussen Dorda-Grassot, Barcelona en expéditeur Agat, Dunkerque, die voor hen zijden zakdoeken verkocht (19.5, 7.8, 4.9, 3.11 en 8.12.1779 in IC.342.2.2 en de antwoorden van Bethune in UC.33.5). A. Hubert, Lille, had een schuldeis t.o.v. verver Sellier en vroeg Bethune zich daarom te bekommeren (5.10.1757, 28.10.1758 (IC.340.7.31) en 16.2.1758 t/m 12.9.1760 (UC.33.3), enz.

<sup>262</sup> Vb. Bethune signaleerde veel achternalooop i.v.m. de regeling die Vanot wilde treffen met Ferdinand De Coninck, Gent, om een schuld te betalen (De Coninck, Gent, 20.3.1797 in UC.33.8).

<sup>263</sup> Vb. Farel Ayné, Montpellier, trad op in de zaak De Loze (1755-1759 : IC.340.9.27) en in de zaak Tandon (1760-1762 : IC.341.11.34) - Pinchart, Reims (IC.342.14.30) slaagde erin beslag te leggen op enkele stukken en zo het verlies in het faillissement van Perthois-Baré in 1770-1771 voor Bethune te beperken. Hij hield ook de familie-vete bij de Hurtaults in die periode in het oog. Mauroy, Paris (IC.344.13.25), trad op in de zaak Garnier P&F. in de jaren 1790.

ren. Delicaat werk dus, waar véél rompslomp kwam bij kijken en dat enkel kon worden toevertrouwd aan iemand die gevoelsmatig niet al te dicht stond bij de persoon in kwestie <sup>264</sup>.

Een feitelijke rechtszaak aanspannen in een ander land was om allerlei redenen verre van evident (MULLER, 1995 : 161), maar als het niet anders kón gebeurde dit ook via vertegenwoordigers ter plekke. Méér nog dan voor het optreden bij een faillissement of concordaat, moest dit iemand zijn die voldoende professioneel onderlegd was en de weg kende voor dit soort dingen. Bethune was zelf blijkbaar zo iemand want we hebben weet van een aantal gevallen waarin hij die taak op zich nam op vraag van een buitenlandse relatie <sup>265</sup>. Zo'n officiële tijdrovende "service" werd echter niet altijd gratis verleend en in ieder geval kwamen daar allerlei kosten bij kijken <sup>266</sup>.

#### 14.2.3.6 De nadelen van een stevig netwerk

Maar gelijk hoe werd dienstbetoon binnen het normale takenpakket van een handelaar als het olympisch minimum beschouwd. Het maakte deel uit van de reeks te volgen spelregels om competitief te kúnnen zijn. Het slagzinnetje "tot wederdienst bereid" was trouwens één van de meest gebruikte standaardformules in ons bestand. Het resultaat van dergelijk verregaand pleziertjes-doen, was dan weer dat sommige klanten van Bethune uitgroeiden tot regelrechte boezemvrienden, die bijna als familie werden beschouwd. Zo stond de oude Turquet in Bethunes entourage bekend als "papa Turquet". Zij werden uitgenodigd om te dineren en zelfs te blijven logeren ten huize Bethune wanneer ze op inkoopreis waren, desnoods mét een trits familieleden die hen vergezelden. Zij kenden niet alleen zijn manier van werken en zijn karakter door en door, maar ook de hele privé-situatie van Bethune, al zijn familieleden, én... het gros van zijn netwerk. Vandaar dat huwelijken onder kinderen van collega's voor de hand lagen. Maar

---

<sup>264</sup> vb. Fremont, Paris (IC.343.19.8) weigerde zich bezig te houden met de recuperatie van de achterstallige schulden van Herard, omdat hij bevriend was met diens ouders. In elke andere gelegenheid stond hij ten dienste van Bethune, zei hij, maar in dit geval moest hij iemand anders zoeken (10.10.1785).

<sup>265</sup> Zo bemiddelde hij in 1779 in het proces tussen La Violette Dufort en Van Oostrom, Nantes, terwijl zijn "vriend" Wilms dat deed in Nantes voor La Violette. Beide bemiddelaars waren door de respectievelijke partijen aangezocht omwille van hun wederzijdse connecties (Zie Wilms IC.342.12.14) - Op verzoek van F. Delisle, Lille, bemiddelde Bethune in het voorjaar 1775 in een geschil tussen Manescau & Maury, Malage en De Schep- per van Kortrijk, die Manescau verweet toiles voor zijn rekening te hebben verkocht met verlies zonder zijn toestemming en daarvoor beslag had gelegd op een zending wijn die Manescau had gestuurd aan Benoit, Kortrijk (Zie Delisle, IC.342.8.15) - Bethune trad op voor Halleux, Hodimont, bij het faillissement van Vandenberghe, Kortrijk : 16.6.1782 (IC.343.9.12) - enz.

<sup>266</sup> Vb. Bouché Ainé, Montpellier (IC.344.10.23) leidde het proces tegen Granier & Fils, Renouard & co in 1796-1797 in goede banen en rekende daarvoor 2 % commissie (dd. 8.8.1797). Nicodème, een linnenhandelaar uit Valenciennes en vriend van De Ronquier, Lille (IC.341.16.22) - die van zichzelf dd. 20.5.1767 zei : "*je comprends parfaitement votre affaire... Je n'ai pas besoin de consulter avocat ni procureur. Ces sortes d'affaires sont de mon ressort...*" - beet zich vast in de zaak Rousseaux tegen vergoeding van kosten.

ook dat hij hen bereid vond zich in hun buurt te ontfermen over de strapatsen van zijn broer of een verre kozijn die zich in nesten had gewerkt <sup>267</sup>. Zij die zich jaar in jaar uit de meeste moeite getroosten, met name zijn "bankiers", werden met Nieuwjaar alvast bedankt met wafeltjes <sup>268</sup>.

Anderzijds hoeft het geen betoog dat zo'n situatie misschien wel erg handig was, maar tegelijk nadelige kantjes had. Zo was een stevig netwerk ook erg kwetsbaar. Want liep er iets fout bij al dat dienstbetoon of in de handelscontext op zich, dat verloor men niet alleen een klant, maar riskeerde men gezichts- of reputatieverlies binnen het hele netwerk. Vrienden en geldzaken houdt men in principe beter gescheiden, maar in dit systeem werd die relatie juist geïnstitutionaliseerd. Hoewel het nergens expliciet werd verwoord, moet men er niet aan twijfelen dat de vele klanten die Bethune definitief kwijtspeelde in de nasleep van de Franse Revolutie er heelwat minder zouden zijn geweest, als ze niet allemaal zo met elkaar verstrengeld waren geweest via zijn en hun netwerk.

Dé keerzijde van al dat netwerken, lijkt mij - méér nog dan de kwetsbaarheid van het systeem op zich - de gefixeerdheid op concurrentie die er inherent mee samenging. Zo vroegen correspondenten voortdurend, uit schrik dat Bethune rechtstreeks toiles zou kunnen leveren aan hun klanten, hun bestelling te versturen naar een expediteur, die dan als enige de naam van de bestemming te horen kreeg <sup>269</sup>. Om de haverklap werden prijzen vergeleken en de verkoop van de collega's geëvalueerd ten opzichte van de eigen omzet <sup>270</sup>. Hierbij viel de naijver op tussen gevestigde en rondreizende handelaars,

---

<sup>267</sup> Guesnet, Clermont (IC.343.6.25) en Belcour, Paris (IC.343.19.43) volgden de perikelen van de aan lager wal gesukkeld Pijl, een schoonbroer van Van Ruymbeke en dus verre familie langs de Van Dalekant. Maricourt, Lille (IC.343.12.1) en Roche Frères, Lyon (IC.343.14.8) hielden Bethunes broer in het oog.

<sup>268</sup> F. Delisle en Maricourt, in Lille, konden elk jaar rekenen op een flinke portie wafeltjes, evenals M.G. Cornet in Antwerpen, Jacques DeVolder in Gent, en later Pierre Van Schoor en de weduwe M. Van Schoor in Brussel. Ook de weduwe Van Wallegghem in Brugge, Mme Barrois en P. Marracci in Lille ontvingen soms deze attentie. Het was zijn manier om hen te bedanken voor hun vele buitengewone "diensten". Bethune deelde die wafeltjes ook uit aan zijn familieleden, getuige een verzending van een kistje wafeltjes aan Delbecq-Badar, dd. 23.12.1790, om te verdelen onder Pouchain, abbé Bonnier, Thiébé, Natalie, Mme Badar, abbé Delbecq en Delbecq-Badar zelf (UC.33.6). Cornet van zijn kant, beantwoordde deze attentie met het sturen van een kistje ansjovis of confituur van Luik.

<sup>269</sup> vb. Devolder, Gent, dd. 18.3 en 8.4.1759 (IC.340.5.14) en 21.3.1759 (UC.33.3) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 22.8.1775 (IC.342.4.13).

<sup>270</sup> vb. Staumont had dd. 8.3.1753 klanten in Brussel die Kortrijks linnen gekocht hadden dat mooier was voor een goedkopere prijs (IC.340.4.11) - Chaurand, Nantes (IC.342.12.8), Sauvaistre, Jonzac (IC.342.7.13) en Fourgas-sié Frères, Castres (IC.342.5.10) vonden in de jaren 1770 de kwaliteit van Bethunes linnen goed, maar duurder dan dat van Menen - La Ferrière & Derbau, Jonzac (IC.342.7.11) vonden dd. 4.4.1777 ellenverschillen bij het hermeten tov de aantallen opgegeven in hun facturen. Fournier vond ook verschillen, zeiden ze, maar Merzeau niet, dus vroegen ze hoe dat kon - Renard & Guesnet, Montdidier, vonden de toiles gestuurd naar Gillebert beter van prijs-kwaliteit (18.8.1770 in IC.342.10.49) - Salvan Frères, Beziers zagen hun omzet dalen doordat hun klanten de goedkopere toiles uit Brugge die hun concurrenten introkken verkozen boven die van Bethune (dd. 18.3.1788 in IC.343.3.8), de klanten van Bonafous verkozen 2/3's uit Gent, gebleekt in Senlis

evenals die tussen grossisten en detaillanten <sup>271</sup>. In de laatste jaren van de 18e eeuw werd er gefoeterd over het feit dat sommige concurrenten hun toiles in Spanje verkochten aan dumpingprijzen ten gevolge van het overaanbod op de markt <sup>272</sup>. Maar ook in normalere tijden was men altijd op de hoede voor mogelijke omzetsdaling. Dat was des te meer het geval wanneer er nieuwe concurrenten op het toneel verschenen : dan ging men er steevast vanuit dat de koek niet zou aangroeien maar enkel over méér gegadigden zou moeten worden verdeeld <sup>273</sup>.

Farel Ayné, Montpellier, ging daar zeer ver in, want eiste quasi het alleenrecht op om ellekens in de Languedoc te verdelen. Het artikel in meerdere handen geven zou het enkel de grond inboren, voorspelde hij, want om concurrentieel te kunnen blijven, zouden ze allen hun prijzen moeten terugschroeven, waardoor het artikel niet meer inte-

---

(23.3.1782 in IC.343.16.4) en Belcour, Paris constateerde dd. 14.8.1786 dat zijn klanten overschakelden op cretonnes die goedkoper waren (IC.343.19.43) - Jacquet Frères, Gandiavond bij vergelijking een baal uit Lille even breed maar 12 % goedkoper en ook een zending uit Ieper was van dezelfde kwaliteit maar witter en 12 % goedkoper (IC.344.5.31 dd. 8.11.1798), enz.

<sup>271</sup> Vb. F.Reneusse vond het onbegrijpelijk dat colporteurs in St. Quentin linnen van deur tot deur verkochten aan goedkopere prijzen dan hij het kon aankopen (14.7.1757 in IC.340.11.28) en dat vond Delarue, Niort decennia later nog steeds (3.11.1797 en 2.4.1799 in IC.344.11.6) - Fournier-Geruzet, Soissons, stond er dd. 5.7.1778 op enkel goede kwaliteit te krijgen "*et non de la drogue. Vous pourriés passer ses sortes de toile aux coureurs qui ne s'embarassent pas de vendre de la marchandise de moindre qualité. C'est toujours assés bon pour eux. Il n'en est pas de même des marchands qui ont domicile*" (IC.342.15.6) - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, schreven dd. 27.11.1771 dat huizen als dat van Bethune enkel zouden mogen werken met de beste huizen. Rouen had zichzelf de das omgedaan door te verkopen in het groot én in detail, want de grossisten hadden Rouen laten vallen en de detaillisten waren erop failliet gegaan (IC.342.12.5) - Bouché Ainé, Montpellier, stelde dd. 5.3.1797 dat detaillanten die rechtstreeks toiles invoerden, de doodsteek betekenden voor de grossisten. En dd. 8.1.1798 dat ze toiles hadden moeten verkopen met 10 % verlies omdat detaillanten dezelfde voordelen genoten bij hun aankopen in de regio van Bethune als zijzelf (IC.344.10.23) - Voordien had Bouché Frères reeds gemeld dat tijdens de revolutie alle detailhandelaars veel geld hadden verdiend, terwijl grossisten over het algemeen veel hadden verloren (21.8.1796 in IC.344.10.11) - F. Jacquet, Marseille-Oloron, kloeg over veel onverkochte toiles, omdat veel mensen die vroeger bij hem kochten nu rechtstreeks aankochten bij de fabrikanten (8.11.1796 in IC.344.9.37), enz.

<sup>272</sup> Vb. Dorda Grassot, Barcelona, dd. 29.3 en 17.5.1797 (IC.344.2.29). Ze viseerden hierbij Bouché Frères, Montpellier, die zelf enige tijd voordien hadden opgemerkt dat het weinige dat nog werd verkocht geplaatst werd aan 20 % verlies "omdat er altijd mensen zijn die per se willen verkopen" (29.11.1796 in IC.344.10.23).

<sup>273</sup> Pomier Frères, Montpellier, gaven positieve referenties over een huis waar Bethune naar informeerde, maar merkten tegelijk op dat het niet in zijn belang was zijn zaken nog uit te breiden naar nieuwe klanten. Het zou hún verkoop immers niet bevorderen (dd. 10.5.1792 in IC.341.12.1) - Bonafous, Julien & co, Montpellier, stelden dd. 14.12.1773 dat hun omzet daalde sinds Despuech & Peras toiles van Bethune introkken, omdat ze op de foires aan dezelfde klanten verkochten (IC.342.12.3) - Despuech & Peras bevestigden dat toen zij Bethune dd. 9.8.1773 vroegen zijn prijzen te matigen omdat de concurrentie op de foire van Villeneuve erg groot was en toen zij dd. 17.1.1774 meldden weinig winst te hebben gemaakt op Beaucaire wegens de grote concurrentie (IC.342.11.3) - Lajard, Brunet & co, Montpellier, kochten minder want hadden (naar eigen zeggen op 7.1.1770) sinds 1766 veel klanten verloren aan collega's aan wie Bethune ook leverde (IC.342.11.7). Dorda-Grassot, Barcelona, gaven een positief oordeel over Bernard Modolet & co, maar voegden eraan toe dat dit een concurrent was van hen. Wat Bethune aan Modolet verkocht zou het zakencijfer van Dorda doen dalen (1.11.1783 in IC.343.2.30) - Fourgassié Frères, Castres, drongen dd. 6.7.1780 aan op scherpe prijzen, opdat zij concurrentieel zouden zijn met de huizen van Toulouse (IC.343.6.10) - Ook Jacquet Frères, Gandia, vonden dd. 13.11.1797 dat Bethune zijn inspanningen best kon richten op één grote klant dan ze te verdelen over diverse kleinere (IC.344.5.31), enz.



ressant zou zijn om nog te volgen <sup>274</sup>. Dat klopte ook, want de ellekensverkoop ging daarna stevig achteruit op Beaucaire. Het zou tot 1769 duren vooraleer het verkochte aantal bij Bethune dat van 1755 opnieuw oversteeg. Bethune zag echter wél zijn totaalverkoop stijgen, doordat hij méérafzet vond voor zijn andere artikelen. In die zin bleef de één zijn dood toch altijd weer de ander zijn brood. In ieder geval zag hij in dat dienstbetoon vaak meer zoden aan de dijk bracht dan elke concurrent een verkoop te misgunnen. Dus kocht hij niet alleen zelf bij zijn collega's wat hij mankeerde voor een levering, maar stuurde evengoed klanten naar hen door, zeker als het om artikels ging die hij slechts gebrekkig volgde <sup>275</sup>. De goodwill die dat opleverde was hem vaak dierbaarder dan de angst voor omzetverlies.

In zaken is het goed dat men altijd één oog gericht houdt op datgene waar de confraters mee bezig zijn. Maar zoals het in die tijd gelinkt was aan dat sterk verstrengelde netwerk, dat als het ware dreef op "commèrepraat", werd het vooral ongezond. We zien immers in tal van brieven hoe er al te vaak vanuit pure afgunst met het fenomeen concurrentie werd omgesprongen. Dat uitte zich in de constante angst als klant of leverancier benadeligd te worden ten gunste van collega's <sup>276</sup> en in het vinnig ondermijnen van die (potentiële) concurrenten <sup>277</sup>. Eén en ander had ook voor gevolg dat handelaars,

---

<sup>274</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 19.8 en 15.9.1755 (IC.340.9.28) - De levering aan derden berokkende hem ook schade, stelde hij dd. 4.10 en 24.11.1756, want er was nu overaanbod aan ellekens waardoor hij de zijne minder goed kon verkopen.

<sup>275</sup> Hij stuurde vb. P. Marracci, Lille door naar La Violette voor 6/4's en naar Vandepereboom voor superfijne melktoiles (IC.342.9.3).

<sup>276</sup> Vb. Farel & Puigsech hadden de indruk dat hun collega's op Beaucaire méér verkochten dan zij (19.4.1771 in IC.342.11.18) - Pomier Frères, Montpellier, vonden dd. 9.10.1771 en 3.4.1772 de laatste levering beneden de verwachtingen, want de verkoop bij de collega's ging vlotter. Ze dachten ook dat Bethune anderen voortrok en hen beter bediende (IC.342.11.12) - Salvan Frères, Beziens (IC.342.2.9), bestelden extra vroeg voor Beaucaire, om zeker te zijn dat Bethune hen goed zou leveren, want ze vermoedden dat Bethune hen niet wou/kon leveren wegens engagementen tov andere klanten (31.12.1771, 6.8 en 10.9.1772, 5.12.1773). Ze hadden gezien dat Farel & Puigsech toiles verkochten die witter en goekoper waren (7.8.1774) of ze hadden mooier witte gezien bij Bonafous en Farel, terwijl zij nochtans correct betaalden. Bonafous en Farel bestelden misschien meer? Dat was niet verwonderlijk als Bethune hen steevast beter bediende (28.8.1776) - Sauvaistre & Merzeau, Jonzac, vonden dd. 29.12.1770 de laatste levering goed maar niet zo perfect als die van hun burens: die waren fijner voor dezelfde prijs (IC.342.7.14) - Fournier, Moings, bekloeg zich dan weer dat Bethune 2 % korting gaf aan Baudry maar niet aan hem (30.11.1781 in IC.343.14.46) - Sadde P&F, Montpellier vonden dat ze minder goed werden bediend dan de andere huizen in Montpellier (10.4.1780 en 4.4.1787 in IC.343.15.20) - Chalandon les cousins & Clerc, Lyon (IC.343.13.29) waren mistevreden dd. 30.7.1784 omdat ze een deel van hun bestelling niet hadden ontvangen. Ze verdienden evenveel recht op voorkeur als anderen. Bethune had zijn voorraad moeten verdelen, want ze hadden reeds zes maanden geleden besteld en rekenden erop. Coste P&F, Chalons, waren wrevelig omdat ze nog geen nieuws hadden van hun bestelling, terwijl Buffe & Ballosset reeds hun factuur hadden ontvangen. Die vertraging was nadelig voor hen, want de goederen hadden reeds verkocht kunnen zijn (29.7.1797 in IC.344.4.24). Bethune zelf schreef geregeld een klant die zijn bestellingen verminderde aan met de vraag of hij misschien zijn vertrouwen in hem verloren was: vb. P. Gilbert, Versailles, dd. 13.1.1783 (IC.343.22.12).

<sup>277</sup> Vb. Dorda Grassot, Barcelona, verwittigde dd. 25.3.1778 dat hun gewezen commis Plaques zou kunnen schrijven, want dat hij zich voornam zelf een handel te beginnen, maar dat hij over géén kapitaal beschikte (IC.342.2.2). Op 10.12.1796 meldden ze dat het huis waar Bethune naar informeerde solide was, maar een de-

naast het voortdurend spontaan aanbieden van hun diensten, agressiever uit de hoek kwamen wanneer ze ergens een plotse opportuniteit zagen <sup>278</sup>. Er werd zonder enige schroom chantage gepleegd om voorkeur te genieten bij een leverancier <sup>279</sup>. En last but not least werd er halsstarrig gewaakt over iedere vorm van wat werd aanzien als oneerlijke concurrentie. Zo informeerde Van Ruymbeke zich meteen bij Dorda-Grassot, Barcelona, of hij zich wel aan de regels hield, toen C. Bisschoff - nota bene de voormalige associé van zijn vrouw - naar Spanje op prospectie trok in functie van de eigen zaak die hij wenste op te richten <sup>280</sup>.

Bethune weigerde evenwel zélf pertinent informatie te verstrekken aan Farel over welke assortimenten Bonafous bij hem kocht, zelfs wanneer er absolute discretie werd beloofd <sup>281</sup>. Het gegeven werkte dus kennelijk slechts zolang het in het eigen kraam paste. Want evengoed wuifde hij bezwaren op dat vlak weg, toen Belcour hem berispte dat hij

---

taillist die bij hen kocht (IC.344.2.29), waarna Bethune dd. 19.1.1797 weigerde om aan deze man te leveren, omdat hij niet wilde verkopen aan "klanten van klanten" (UC.33.8) - P.Muiron, expéditeur in Lille (IC.343.11.51), had gezien dat een baal voor A.Da Costa, verstuurd via Deloigne, achterbleef op de douane. Hij begreep niet hoe mensen vertrouwen konden hebben in zo'n slordige expéditeur (8.6.1782). Hij schreef ook dat Dingeon verwonderd was dat Bethune zijn balen via Azema had verstuurd, terwijl ze altijd via hem moesten passeren (7.11.1783). Subtieler was de opmerking van Salvan Frères, Beziers (IC.343.3.8) die langs hun neus weg lieten weten dat Bonafous & co, die zo'n grote omzet maakten in de artikels van Bethune, hun verkoop zagen dalen door de stijgende voorliefde van hun klanten voor de goedkopere Brugse toiles, en dat ze zelfs overwogen toiles compleet te laten vallen : iets wat zij niet wilden doen omdat zij toch in een ander gebied verkochten (18.3.1788).

<sup>278</sup> Vb. Delauney, Lille bood zijn diensten aan op 14.5.1790 nu er sinds kort twee commissionarissen waren weggevallen in Lille voor het verzenden van balen (IC.344.7.51) - Delwarde-DuCorron, Ath, bood dd. 13.7.1793 een partij toiles aan, nadat hij vernomen had dat Bethune daags voordien in Ath niet de gewenste hoeveelheid gevonden had (IC.344.2.15) - Brissard, Orleans, bood dd. 11.9.1783 zijn diensten aan als expéditeur na de dood van Guinebaud. Omdat Bethune daar niet direct op inging, verduidelijkte hij dd. 18.5.1784 dat de weduwe Guinebaud de zaak had overgelaten aan haar schoonbroer, die de zaak runde met behulp van een commis, maar met weinig orde en veel vertragingen. Daarom stelden de voormalige klanten hun vertrouwen liever op hém, die vele jaren voor Guinebaud had gewerkt (IC.343.17.11).

<sup>279</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier (IC.342.12.3) schreven dd. 18.3.1773 dat Bethune dankzij hen véél zaken kon doen in hun regio. Ze hadden hem immers veel klanten aangebracht, en vroegen in ruil daarvoor steeds zo goedkoop mogelijk te worden bediend. Zoniet zouden ze Bethunes aanbod moeten laten vallen. - Salvan Frères, Beziers (IC.342.2.9) reageerden boos als Bethune hun bestelling niet volledig kon leveren, en wanneer ze vermoedden dat die kans bestond, annuleerden ze hun bestelling om ze bij Vandepereboom of La Violette te plaatsen (17.5.1772, 28.6 en 7.8.1774). Ze bespeelden ook de emotionele snaren door zich te beklagen dat ze door Bethunes vertraging in leveringen reeds goede klanten waren kwijtgespeeld en dat ze een ontbrekend stuk in een baal hadden moeten verrekenen om een klant niet te verliezen (28.7 en 30.11.1792 in IC.344.3.16). Nautré, Bordeaux, zou ook elders moeten bestellen als Bethune niet kon leveren, stelde hij dd. 29.7.1780, ondanks zijn voorkeur voor Bethune (IC.343.4.1) en F. Beluze, Lyon (IC.343.13.24) vleide Bethune dd. 12.5.1780 dat hij hem wegens hun relatie ten tijde van Beluze & Lajard de voorkeur wou geven, "ondanks sterke aanbeveling van De Bien". Ook Petit Frères zei dat ze veel gesolliciteerd werden door andere huizen dan Bethune in de hoop beter bediend te worden (1.5.1780 in IC.343.16.2).

<sup>280</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, lieten weten dd. 13.4.1796 dat hij hén niet benaderd had, maar andere contacten had gelegd, voornamelijk in Valencia (IC.344.2.29).

<sup>281</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, wilden graag dezelfde assortimenten bestellen als Bonafous, maar kregen niet eens de bevestiging of Bethune aan Bonafous leverde (IC.342.11.18 dd. 14.8 en 4.9.1771). Hij antwoordde dat het niet zijn gewoonte was de zaken die hij deed te bespreken met derden (18.9.1771 in UC.33.4).

al lang één huis van vertrouwen in Parijs had moeten kiezen om effecten te negotiëren. Door hulp daarvoor te zoeken op meerdere plekken, wist iedereen nu met welke huizen Bethune werkte en verdeelden klanten hun bestellingen, stelde hij. Het had weinig zin te verbergen met wie men zaken deed, repliceerde Bethune toen, want in Lille gebruikten reizigers toch vileine intriges om de verzendingscommissarissen te verleiden tot indiscreties <sup>282</sup>. Deze laatsten speelden nochtans ijverig in dat gekonkelfoes mee, want Hubert, Bethunes toenmalige expéditeur in Lille, gaf hem de raad zijn balen voor Reynard-Petit anders te verpakken opdat Farel op de foire van Beaucaire niet zou zien dat hij ook aan hen leverde <sup>283</sup>.

Een netwerk is om die redenen ook vandaag nog méér aangewezen wanneer het wordt opgebouwd buiten de eigen branche. Men vermijdt dan op z'n minst giftige informatie over een collega-concurrent, vermits er géén oerinstincten worden bedreigd en jaloezieën geen reden van bestaan hebben. Omdat een netwerk in die tijd echter dreef op "*strong ties*" en dus in eerste instantie verstrengeld zat binnen dezelfde branche, waren de negatieve effecten ervan schering en inslag. Die hielden het creatieve aspect van een moderne verruimde aanpak binnen de linnenhandel eerder tegen dan het te stimuleren.

### 14.3 De keuze voor specialisatie in linnen

Een derde aspect dat we constateren met betrekking tot de omschakeling binnen de firma, sinds de intrede van Bethune sr. in de zaak in 1747 maar méér uitgesproken bij het afstoten van de lakenhandel, is de expliciete keuze voor een ver doorgedreven specialisatie in linnen. Slechts het logische gevolg van de twee hierboven geanalyseerde elementen van Bethunes nieuwe bedrijfsaanpak - schaalvergroting en internationalisering -, was het er tegelijk de oorzaak van.

De beperking tot één streekproduct versimpelde de handel immers in grote mate maar vereiste een ruimere verspreiding ervan, wilde men er een fatsoenlijke omzet op draaien. En een grotere afzet diende te worden gezocht buiten de landsgrenzen, vermits de lokale, reeds goed voorziene markten niet op grote hoeveelheden méér van hetzelfde zaten te wachten. Omgekeerd volgde het beperken van het assortiment als vanzelf uit de steeds grotere hoeveelheden van dezelfde soorten die met balen tegelijk naar het

---

<sup>282</sup> Belcour, Paris, dd. 17.5.1789 (IC.343.19.43) en dd. 20.5.1789 in UC.33.6.

<sup>283</sup> A.Hubert, Lille, dd. 19.5.1754 (IC.340.7.31).

buitenland vertrokken. Tenzij er bijkomende mankracht voorhanden was om zich met andere artikelen bezig te houden, getuige zoon en dochter Bethune met betrekking tot tafellinnen, had Bethune sr. de handen meer dan vol met zijn 2/3's, 3/4's en 6/4's. Andere artikelen in het genre genoten trouwens niet diezelfde populariteit, zodat er toch niet eenzelfde "*return on investment*" kon worden verwacht.

Nu lag de keuze voor specialisering in linnen voor een Kortrijkzaan ook wel voor de hand. De hele economie van de stad en omgeving draaide op dat linnen. Maar Bethune voerde die specialisering door op twee fronten. Niet alleen stootte hij mettertijd de volledige lakenhandel af om zijn inspanningen integraal te besteden aan de verkoop van linnen. Tegelijk koos hij ook binnen die sector voor een afgelijnd assortiment. Als 18e eeuwse ondernemer wist hij inmiddels maar al te goed dat een handelaar door differentiatie van het product makkelijker een eigen markt kon opbouwen, waarin hij de klant aan zich kon binden (VELUWENKAMP, 1981 : 8). In tijden van stijgende concurrentie was een zekere mate van specialisatie meer en meer aangewezen, zeker wanneer men al a priori beschikte over voldoende product- en marktkennis in die gekozen branche.

Bethunes "*unique selling proposition*", zoals wij die marketingstrategie vandaag kennen <sup>284</sup>, bestond erin avant la lettre de klemtoon te leggen op een paar facetten die bij de aankoop van linnen als een meerwaarde werden beschouwd. Zo beperkte hij zijn aanbod tot die breedtes waarin kwaliteit een rol begon te spelen : géén vulgaire ellekens dus, of alles wat daaronder zat of smaller was. Wat hij zelf minderwaardig linnen vond, ging niet over zijn toonbank. Binnen die breedtes weigerde hij toiles te verkopen waarvan de kwaliteit niet beantwoordde aan de prijs die ervoor werd gevraagd. Niet alle stukken die hij verkocht waren goedkoop, maar als ze duur waren dan had dit een verantwoordbare reden.

Bovendien stapte hij al snel af van het oorspronkelijke imago dat de firma zich had aangemeten als chique melklinnenbedrijf, om over te schakelen op goedkopere middelprijzen en/of menagebleek. Daarmee pikte hij in op de toenemende vraag naar goedkoper maar degelijk, trendy textiel. No nonsense linnen dus : een eerlijk product voor de doorsnee burger én dit aan een correcte prijs-kwaliteitverhouding. In Kortrijk zelf, waar de meeste van zijn concurrenten zich blijkbaar toededen op het verhandelen van het betere melklinnen, bood hij zodoende als core business het nét iets minder hoog gegrepen gamma aan in het fameuze maar merkkelijk goedkopere Kortrijkse menagewit.

---

<sup>284</sup> USP werd als term gelanceerd door Rosser Reeves, een Amerikaanse marketeer en reclameman, in de jaren veertig van de 20e E.

Met deze specialisatie in een goedkoper luxe-artikel, kon hij tegelijk mikken op een grootschaliger verkoop en werd de vicieuze cirkel van de drie aan elkaar gelinkte aspecten van zijn verkoopsstrategie in gang gezet. Zo ging de zoektocht van start naar klanten aan wie hij balen kon verkopen in plaats van stukken, zoals men reeds decennia lang in Gent richting Spanje deed. De verkoop per assortiment had namelijk heel wat voordelen : je kon er verschillende prijzen in kwijt van goedkoper tot duurder, een minder geslaagd stuk geraakte ook verkocht want viel in het geheel minder op, en een volledig assortiment verpakte makkelijker dan een uitgezochte collectie op verschillende breedtes. Nadat hij het gemak daarvan had ontdekt door balen te verkopen aan zijn neef in Puerto de Santa Maria (Cadiz), lukte dat echter aanvankelijk slechts bij een paar klanten die hij kon aantrekken in Montpellier : handelaars die toiles per baal doorverkochten op de foire van Beaucaire aan Spaanse opkopers die ze eveneens integraal naar associés in de kolonieën verscheepten. Meteen werd dan duidelijk dat er aan zijn nieuwe strategie een derde pijler diende te worden toegevoegd, met name internationalisering. Zodra de kans zich aandiende om rechtstreeks aan Spaanse handelaars te verkopen, ging hij dan ook met volle overtuiging met hen in zee.

De vraag die zich bij deze gang van zaken aandient is of specialisatie misschien een nieuwe opkomende trend was in het 18e eeuwse handelsgebeuren. J.W. Veluwenkamp boog zich over die kwestie op basis van het debat dat reeds in de eerste helft van de 20e eeuw door diverse onderzoekers werd gevoerd. Daarin had T.P. van der Kooy de stelling gelanceerd dat de organisatie op de Hollandse stapelmarkt tijdens de 17e-18e eeuw reeds op alle niveaus - import, stapel en export/distributie - was gespecialiseerd, hetzij in geografische herkomst of bestemming, hetzij per warenbranche. J.C. Westermann, T.S. Jansma en J.G. van Dillen hadden daarop gerepliceerd dat de 17e eeuwse koopman zich helemaal niet specialiseerde, maar zich integendeel inliet met alles waarin hij kans op winst zag. Veluwenkamp was het met deze laatsten eens, al gaf hij toe dat van Dillen en E.E. De Jong-Keesing, die een trend tot méér specialisering in de loop van de 18e eeuw constateerden, het misschien bij het rechte eind konden hebben (VELUWENKAMP, 1981 : 24-28). Inmiddels weten we dat die vraag niet éénduidig te beantwoorden valt. Er dient namelijk onderscheid te worden gemaakt tussen 1./ groot- en kleinhandel, 2./ verreafstandhandel en binnenlandse handel, of 3./ het type handelaar, met name "marchand" en "negotiant".

De Duitse economist-socioloog W. Sombart stelde categoriek dat het onderscheid tussen groot- en kleinhandel in de 18e eeuw reeds algemeen was ingeburgerd (SOMBART, 1969 : 534-539). 18e Eeuwers zélf maakten eveneens reeds een duidelijke differentiëring tussen "grossist" en "detaillant", wat er op z'n minst op wijst dat er talrijke voorbeelden moeten hebben bestaan van zowel het ene als het andere. Daarbij beschikte de eerste in de regel over een "magazijn" en de laatste over een "boetiek", al waren er legio uitzonderingen waar het net omgekeerd was. Savary voegde er wél aan toe dat met name in Am-

sterdam beiden hun aanbod zowel in het groot als in het klein verkochten (SAVARY, 1748, II.406-408, 865-866 & 1546).

We hebben in ons onderzoek ook opgemerkt dat Bethune in de wollegoederenhandel net zo goed volle stukken verkocht aan kleermakers en kleinere winkeliers als "coupons" aan particulieren, en de Gentse, Brusselse of Antwerpse handelaars, van bij wie Bethune geregeld één of enkele stukken stof introk, deden dat eveneens. Anderzijds weigerde Bethune van in het begin pertinent zijn linnen toiles te versnijden en profileerde hij zich op dat vlak als grossist en niets anders. We kunnen dus onmogelijk stellen dat het bij de tweedeling grossist-detaillant toen reeds om een zuivere dichotomie ging. Men at doorgaans van beide walletjes, tenzij een drastischer keuze zich om een of andere reden opdrong. Dit gezegd zijnde was de algemene teneur in de 18e eeuw wél "*a considerable tendency to specialise in either wholesale or retail trade*" (MUSGRAVE, 1999 : 83).

Een tweede soort specialisatie die kon worden overwogen, was deze om handel te drijven met één buitenlandse regio. Zij die daarvoor kozen en zich aldus toelegden op de langeafstandshandel, konden zich wel eens specialiseren in bijvoorbeeld de export van lokaal textiel of de import van pakweg kruiden, maar ze moesten wel openstaan voor al wat winst kon opleveren als retourvracht, wilden ze succesvol zijn in hun ondernemingen. Vandaar dat op dat hoogste handelsniveau lange tijd méér "*general dealers*" dan specialisten actief waren en differentiëring eerder ongewoon was (MUSGRAVE, 1999 : 83). A.Michielsen, die de evolutie ten gronde onderzocht van de handelsorganisatie in de Zuidelijke Nederlanden sedert de 18e eeuw, wees op de handelsrelatie met Spanje die op dat vlak exemplarisch was. Wel waren er mensen die zich specialiseerden in het invoeren van één artikel uit een bepaalde regio, zoals lakens uit Limburg en/of uit Engeland. Dit konden ook wij constateren met betrekking tot enkele van Bethunes Gentse en Brusselse leveranciers <sup>285</sup>. Anderzijds merkte hij op dat de grote namen van de toenmalige economie, zoals Dormer, De Proli, of Romberg, zich helemaal niet beperkten tot één streek, maar hun inspanningen uitbreidden over meerdere landen (MICHIELSEN, 1938 : 212). De beperking tot één streek of land was dus ook géén constante vorm van specialisatie.

Daarnaast is er de specialisatie volgens goederensoort. Daarbij moet niet alleen een onderscheid worden ingelast tussen binnen- of buitenlandse handel, maar ook één tussen handelaars onderling. Grote kooplieden die zich bezig hielden met import of export, verhandelden door de band allerhande goederen. Vele van Bethunes grote Franse en Spaanse correspondenten voerden Vlaamse toiles in, maar verzonden tegelijk allerlei

---

<sup>285</sup> o.a. Weduwe Moeraert, de families Morel, G. Blommaert in Gent, Weduwe Blanchart of J. Mosselman in Brussel.

andere, lokale of ingevoerde producten naar buitenlandse klanten <sup>286</sup>. Dat was ook het geval bij de grote namen onder zijn binnenlandse connecties <sup>287</sup>. Het was zelfs eeuwenlang een typisch kenmerk voor negotianten, getuige bijvoorbeeld het uitgebreide gamma producten dat Jan en Maarten della Faille in de 16e eeuw verhandelden (BRULEZ, 1959 : 23, 128-144), maar in de 18e eeuw alweer niet langer een wet van Meden en Perzen. Want heel wat onder hen focusten reeds op één soort artikel. Dat was onder meer het geval bij kapitaalkrachtige handelaars-producenten, die zich naast het leiden van de fabricatie van een artikel eveneens bekommerden om de verkoop ervan. De vele lakenfabrikanten uit Hodimont en omgeving, waarmee Bethune correspondeerde, waren daar voorbeelden van, evenals zijn Brusselse leveranciers van glacés en gemengde stoffen. En in Gent beperkten exporteurs zich vaak tot lijnwaad of in Antwerpen tot kant. Dit was dus blijkbaar wél een nieuwe trend bij negotianten, die zich vooral in de 19e eeuw zou doorzetten.

In de 18e eeuw waren daarentegen de binnenlandse groothandelaars reeds méér gespecialiseerd. Of het nu om een "marchand" dan wel om een "negotiant" ging : specialisering in één (soort) artikel was zelfs vrij algemeen de norm. Dat was niet alleen in de Zuidelijke Nederlanden het geval, maar evengoed in Frankrijk of Engeland. Wat nog niet wil zeggen dat ze niet af en toe, wanneer de gelegenheid zich voordeed, andere goederen verkochten dan die welke ze gewoonlijk verhandelden (MICHIELSEN, 1938 : 217-220). We zullen verder zien dat ook Bethune zich weleens aan zo'n commercieel slippertje waagde. Eigenlijk volgden ze hierbij slechts het voorbeeld van de leurhandel, die het aanbod altijd al binnen de krijtlijnen van één duidelijk omliggende sector had gehouden. Maar de voorkeur voor het limiteren van een werkingsterrein werd wellicht ingegeven door een aantal kenteringen die zich doorzetten in de loop van de eeuw.

Vooreerst spiegelde de groothandel zich aan de detaillisten, die zeker in de steden de verkoop op markten hadden teruggedrongen met hun permanente winkels. Die waren

---

<sup>286</sup> Courvoisier, uit het Zwitserse Le Locle, kochten fijn melkinnen, maar waren uurwerkfabrikanten - Brousse P&F, Toulouse, verhandelden pluimen en dons waar Toulouse hét centrum voor was - Voor de firma van Bonafous, Montpellier, was linnen slechts een kleine neventak, want zij verhandelden ook wijn, likeuren, koloniale waren, olijfolie, "vert de gris" (=groene patine van koper : werd gebruikt als kleurstof) en "crème de tartre" (=wijnsteen : een rijsmiddel) - de meeste correspondenten in Lyon verkochten ook zijden stoffen - Dorda Grasset, Barcelona, verkochten Spaanse zijden zakdoeken en eau de vie - Lesage & co runden de Manufacture Royale de Bourges en bedrukten katoenen en linnen stoffen, bedoeld voor zakdoeken - Wilms, Nantes deed in koffie - Babois, Compiègne had een azijnfabriek en ook Vergnaud, Orleans verkocht wijnazijn - Coppens, Dunkerque importeerde o.a. suiker en leder - en in diverse regio's in Frankrijk verhandelden Bethunes klanten in eerste instantie wijn (vb. Despuech - ex-Bonafous, Montpellier - Pinchart, Reims - Coste P&F, Chalons - Deurbroucq, Nantes).

<sup>287</sup> L. De Ronquier of A. Van Outryve in Brugge verhandelden allerlei artikelen, C. 't Kint in Brussel eveneens.

vaak nog relatief ongespecialiseerd <sup>288</sup>, maar zeker in de textielbranche beperkten velen zich reeds tot één soort artikel <sup>289</sup> (BLONDE & GREEFS, 2001 : 223). We toonden uitvoerig aan hoe de toegenomen complexiteit van de sector dit praktisch vereiste. Door zich te specialiseren in een beperkt aantal artikelen, konden winkeliers daarin een grotere expertise opbouwen. Deze werd door de modebewuste klanten, die vaak door de bomen het bos niet meer zagen, erg geapprecieerd. Dus specialiseerden grote winkeliers zich in één materie, van zodra het beperken van het aanbod nog voldoende winst opleverde, want ze hadden daar voordeel bij.

Bij de gevestigde kleinhandel werd een en ander ook bevorderd door het gildewezen en de kleinindustrie. De ambachtsgilden beperkten sowieso de activiteiten van ieder lid en ambachtslieden maakten dan ook zelden méér dan één product. Zodoende waren de winkels van deze ateliers automatisch erg gespecialiseerd - in tegenstelling tot het feitelijk winkelbedrijf - en was de 18e eeuw in het algemeen méér gespecialiseerd dan de 19e, waarin de rol van de ambachten was uitgespeeld. Niettemin was de geest kennelijk uit de fles en manifesteerde het fenomeen specialisering zich steeds veelvuldiger bij alle detaillanten, vooral in de grote steden (MICHELSEN, 1938 : 221-224).

Bovendien werd het in de langeafstandshandel meer en meer gebruikelijk de gekochte waren te betalen in plaats van ze te voldoen met een retourzending, zoals voordien gangbaar was geweest. Dit werkte als vanzelf specialisatiebevorderend, want ging hand in hand met nog een ander fenomeen, namelijk dat zich bezighouden met het verhandelen van één "uniek product" de handelsrisico's aanzienlijk beperkte. Specialiseren in één product is risicoverlagend, stelde L. Kooijmans, want men profileert zich als provider van een uniek product, waar men alles van kent en bij wie men het dus in vertrouwen kan kopen. Dat levert meteen ook een standvastige groep op van klanten en leveranciers, bij wie men kan rekenen op aanbevelingen, garanties, krediet en betrouwbare informatie (KOOIJMANS, 1995 : 29). Zo vermeed men de prijzenslag die in de competitie met concurrenten voor veel falingen en andere miseries zorgde.

Uit deze waaier aan keuzemogelijkheden profileerde Bethune zich dus als grossist, gericht op Frankrijk en Spanje, in één artikel. Een trendsetter was hij daarmee niet, want de tweedeling grossist-detaillist was toen al de teneur en de beperking tot één artikel

---

<sup>288</sup> Een hele reeks klanten van Bethune, die in het groot en/of in detail werkten zoals De Ronquier, Delisle en Maricourt, Lille - Mimerel, Miné, Quignon in Amiens - Pinchart, Hurtault in Reims en tientallen anderen, verkochten eveneens andere stoffen, waaronder vaak mousseline : vb. Courageot, Paris - Bertaud, Versailles - Rillaubet, Bordeaux - Bonafous, Montpellier... e.a.

<sup>289</sup> De beroepsvermelding in het register van het meerseniersambacht in 1792 in Antwerpen toont een voorliefde voor specialisatie in "katoen", "lijnwaad", "garen", "kousen", "zijde" boven "stoffen" in het algemeen en zelfs "a la mode" winkels, terwijl ook "hoeden", "vlas", "diemit-bombazijn-siamoise", "handschoenen" en "lint-passement" aparte sectoren vormden (BLONDE & GREEFS, 2001 : 226).



was reeds algemeen gangbaar bij binnenlandse groothandelaars en was het ook aan het worden bij negotianten die verkochten aan het buitenland. Zeker in Kortrijk stak hij met zijn keuze niet af tegenover zijn collega's-concurrenten, want die deden precies hetzelfde. Enkel het soort artikel liep daarbij wat uiteen.

## 14.4 Conclusie

In het begin van de onderzochte periode, toen Van Dale nog de scepter zwaaide, verkocht de firma slechts linnen als nevenartikel binnen de wollegoederenhandel. Een éénmalige uitzondering in Marseille of in Londen daargelaten, ging het om commissie-opdrachten van kleine handelaars in Vlaanderen, Brabant, Henegouwen en de noord-oostelijke hoek van Frankrijk. We spreken concreet over 47 firma's of winkeliers, gevestigd in achttien steden verspreid over drie landen. Het aanbod beperkte zich bovendien tot de courantste Kortrijkse producten. Niettemin verdubbelde hij reeds vóór 1747 zijn omzet erin, zodat hij op de negen onderzochte jaren 4149 stukken linnen verkocht : circa 461 stukken per jaar.

Met de intrede van Bethune sr. in de zaak in augustus 1747, waaide er meteen een frisse wind, want van zodra hij de zaken in handen nam, zette hij volop in op linnen en vervijfvoudigde dat zakencijfer. Niet alleen vertaalde zijn aanpak zich in een wat breder aanbod aan lijnwaad, maar evenzeer in een fikse verruiming van het klantenbestand. Tegen eind 1767 en het overlaten van de lakenhandel op 26 maart 1768, leverde Bethune immers linnen aan 397 firma's of winkeliers, gevestigd in 86 steden verspreid over zes landen. Op dat moment had hij 35631 stukken verkocht, zijnde een gemiddelde van 1697 stukken per jaar. De groei werd echter vaak gehinderd door de conjunctuur en het beleid van de overheid. Zo werd de opgang van de linnenhandel sterk afgeremd door de Zeven Jarige Oorlog (1756-1763) en een verhoging van de invoerrechten in Frankrijk (1765-1767).

Maar op het moment van de stopzetting van de wollegoederenhandel begon de schaalvergroting pas goed, met steeds omvangrijker verkopen aan steeds méér klanten in Montpellier en de Zuid-Franse omstreken. Omdat de toiles voortaan met hele balen tegelijk de firma verlieten, schoot de verkoop bij Bethune pijlsnel omhoog. Reeds tegen 1773 werd de omzet in linnen verdubbeld en werd het verlies van de afgestoten afdeling wollegoederen op enkele jaren tijd ruimschoots gecompenseerd. Naast deze groeisector verdapperden ook de bestellingen van een dynamisch klikje joodse textielcommerçanten in Bordeaux en kwam Bethune vanaf 1775 in contact met de Catalaanse firma Dorda-

Grassot. Een aanzienlijk, doch moeilijk in te schatten deel van deze aankopen was bestemd voor verschepping naar de West-Indische koloniën.

Overmand door teveel werk moest hij zich daarna neerleggen bij een lange periode van status quo. De associatie met zijn zoon in "Bethune & Fils" beloofde gouden tijden, doch alweer hielden oorlogen waarin de buurlanden waren betrokken en prijschommelingen een verdere doorgroei tegen. Pas in 1790 zouden er bijna 6000 stukken de deur uitgaan. Dit neemt niet weg dat de firma in die periode 105807 stukken verkocht, wat neerkomt op een gemiddelde per jaar van 4600 stukken.

De opgang van de linnenhandel werd tenslotte afgeremd door de Franse Revolutie en de gevolgen ervan, namelijk het verlies van het gros van de Franse en tenslotte ook de Spaanse klanten. Maar vooral het overlijden in 1791 van Bethune jr. en kort daarop ook van zijn vader betekende nagenoeg de teloorgang van het hele bedrijf. De weduwe hertrouwde echter enkele jaren later en haar nieuwe echtgenoot, François Van Ruymbeke, pakte resoluut de zaken terug in handen. Met zeer veel moeite werd de heropgang ingezet zodat de eeuw werd afgesloten met 19938 verkochte stukken tijdens het laatste decennium : een gemiddelde van 2215 stukken per jaar.

In zijn verkoopmethodes onderscheidde Bethune sr. zich dus van zijn voorganger Van Dale door een sprong van lokale kleinhandel in allerlei stoffen te realiseren naar internationale groothandel in linnen. Aanvankelijk verruimde hij daarbij enkel het aanbod linnen ten overstaan van het assortiment wollen en gemengde stoffen, maar al snel boorde hij ook een ruimer klantenbestand aan in vooral Frankrijk en Spanje, en verkocht hen linnen in het groot in veel aanzienlijker hoeveelheden.

We onderzochten in dit hoofdstuk wat de verkoop van dat linnen precies inhield. Daarbij constateerden we dat menagelinnen tien keer méér werd verkocht dan ecru's en twee keer zoveel als melklinnen, maar dat dit niet zo was tot halfweg de jaren 1750. In die beginjaren verkocht melklinnen het meest, te wijten aan het aanvankelijk stimuleren van het betere kwaliteitslinnen. De kentering kwam er van zodra de balenverkoop op gang kwam richting Montpellier, waar men meer brood zag in eenvoudiger menagelinnen. Die voorkeur in de Mediterrane regio bleef aanhouden, maar Bethune liet niet graag zijn favoriete stokpaardje varen en prees het bij iedere gelegenheid bij zijn klanten aan. Die weigerden het vaak wegens te duur, maar niettemin bouwde hij er een trouw clientele in op. Sowieso was het in de melkgebleekte versie altijd de breedte 3/4 die het meest verkocht.

Een bijkomend voordeel bij de verkoop per balen die moesten worden getransporteerd over land of over zee naar afgelegen streken, was dat het aantal verpakkingstoiles in verhouding mee groeide met de omzet. Ze werden als onkosten aangerekend en vormden zodoende een meegenomen extraatje, dat zich evenwel beperkte tot 1,45 % van de

totale afzet. Het linnen werd in het algemeen vooral aan de regio Languedoc verkocht, waar klanten uit Montpellier en omstreken ze verhandelden op de "*Foire de Beaucaire*". Daarop volgden de regio's Ile de France (Parijs), Picardië (Amiens, Clermont...) en Frans-Vlaanderen (Lille) als grootste afnemers, al kochten zij slechts half zoveel als de handelaars uit de Languedoc. Champagne (Reims) en Aquitaine (Bordeaux) kochten ongeveer een derde daarvan. Barcelona werd pas een zeer grote afnemer vanaf de jaren 1770.

Montpellier kocht het meest de breedte 6/4, in feite een Gentse specialiteit, maar in de andere topregio's ging de voorkeur uit naar 2/3 en 3/4. Tafellinnen ging vooral richting Parijs. Naar bleekmethode viel er eveneens onderscheid te maken, maar het lag anders verdeeld : de Languedoc kocht het meest menagegebleekt linnen en dat was ook het geval bij de andere grootafnemers. Met uitzondering dan weer van Frans-Vlaanderen, want zij kochten traditioneel het meest melklinnen. Ecrus gingen intussen vooral naar Poitou Charente, waar Bethune enkele handelaars-blekers als klanten had. De diverse regio's leerden de verschillende soorten en breedten niet op hetzelfde moment kennen. Het volstond vaak dat één handelaar met succes een soort uitprobeerde, om de verkoop ervan in de regio op gang te trekken. Zodoende was dit een evolutie waar weinig lijn in te ontdekken viel.

De verkoop van linnen overtrof die van de wollegoederen reeds vanaf 1747. Met uitzondering van de jaren 1749-1750 zou dit tot het afstoten van de wolsector niet meer veranderen. Het linnen dat bij Bethune de deur uitging kostte tussen de 3 1/4 en 178 stuivers per Vlaamse el. Maar we gingen ook na welke prijscategorieën daarin het best scoorden bij de ondertussen erg mode- en prijsbewuste klant. Daarbij bleek dat 72 % van het verkochte linnen 10 à 20 stuivers kostte en 22 % 30 à 40 stuivers, weliswaar met enkele correcties naar de categorie daartussenin. Feit is dat de firma in haar wollegoederenafdeling voor 83 % stoffen verkocht van minder dan 40 stuivers, maar in haar linnenafdeling was dat 99,85 %. Dit betekende dus dat ze te maken kreeg met een verlaging van de gemiddelde eenheidsprijs waartegen een stuk stof de deur uitging. Te wijten, uiteraard, aan de massale toename van de afzet in gewone menagetoiles. De mindere inkomsten daarvan werden evenwel ruimschoots gecompenseerd door de verhoogde kwantiteit waarin dat linnen werd verkocht.

Met die democratische prijzen conformeerde de verkoop ten huize Bethune zich volledig met de kermerken van de 18e eeuwse consumptierevolutie, zijnde méér en/of vaker een product kopen, maar van een minder hoogstaande kwaliteit en tegen een lagere prijs. Dit nam echter niet weg dat het linnen dat "Bethune & Fils" verkocht doorgaans kwalitatief een stuk hoger lag dan dat wat op de Gentse markt werd aangekocht. Daar immers bedroeg de gemiddelde verkoopprijs slechts 5 à 15 stuivers (MEERSSCHAUT, 1997 : 169).

We constateerden dat de prijs van linnen bij Bethune tussen 1750 en 1790 in het algemeen sterk steeg, zodat de altijd maar over duurte klagende klanten feitelijk gelijk hadden. We vermoeden evenwel dat die stijging niet zozeer te wijten was aan een feitelijk klimmende tendens van de prijzen van linnen, maar veeleer te maken had met de noodzaak een hogere - en dus duurdere - klasse lijnwaad te verkopen om de achteruitgang in kwaliteit van het linnen te compenseren. Na 1789 daalden de prijzen, zij het dat vooral het dure melkinnen en de fijnste menages bij de populaire 6/4's daarvan konden genieten. Het goedkope linnen volgde die trends zelfs in die zware crisisjaren niet.

Naast de schaalvergroting, hebben we ook het aspect internationalisering uitgediept met een onderzoek van het klantenbestand. Daarbij zagen we dat de schaalvergroting aanvankelijk werd gerealiseerd via een vermeerdering van het aantal klanten. Dat aantal klonk van 47 klanten in 18 steden verspreid over drie landen ten tijde van Van Dale naar 629 klanten in 126 steden en acht landen. Maar tijdens dit proces werd ook een schaalvergroting in de diepte doorgevoerd, want ook het aantal stukken dat die klanten kochten steeg, vooral bij de nieuwe grootafnemers in de Languedoc en Spanje.

De meeste klanten van de firma waren Fransen : met 585 waren ze, maar ook in het binnenland kreeg Bethune het vertrouwen van 320 handelaars. De Franse klanten waren wel interessanter, in die zin dat ze doorgaans méér kochten dan de binnenlandse. In Spanje daarentegen bleef het bestand voorlopig beperkt tot 17 namen. De contacten met die regio zouden immers pas ten volle worden uitgebreid in de 19e eeuw. De meeste klanten kochten het linnen aan met een bestelling per brief, dus in vertrouwen, maar waar mogelijk kwamen sommigen weleens inkopen in Kortrijk. Dit verdiepte de relatie en bovendien konden zij zelf de kwaliteit beoordelen die ze voor hun regio het best geschikt achtten : géén overbodige luxe in een tijd waarin omwille van stijgende en altijd als duur ervaren prijzen de kwaliteit onder druk kwam te staan.

We maakten klasseringen van de top-20 afnemers in absolute en in gewogen aantallen, en zochten uit wie de trouwste klanten waren. We constateerden ook dat er minder vrouwen actief waren in de context van de linnenhandel dan in die van de lakenhandel, en dit zowel bij de leveranciers als bij de kopers. Blijkbaar was dit een kwestie van de beschikking over kapitaal, want in de branche werkten wel degelijk heel wat vrouwen mee. Alleen stonden de grotere firma's, waar Bethune als grossist nu veel mee te maken kreeg, in tegenstelling tot de kleinere in de lakensector, niet op hun naam. Handelskapitalistisch ondernemen, zo bleek dus, was een zuivere mannenzaak.

We schetsten het portret van de belangrijkste klanten en werden in de relaties met Bordeaux, waar Bethune nogal wat klanten had van Sefardische afkomst, geconfronteerd met staaltjes van tamelijk vinnig antisemitisme. In het algemeen viel vooral op hoe de klanten opvallend vaak in clusters konden worden opgedeeld. Kennelijk dreef het linnenwereldje volledig op de "*strong ties*" waar GRANOVETTER (1983) het over had, want

onder de klanten waren er velen familie van elkaar en bleven hun wisselende associaties beperkt tot het smalle kringetje van de linnensector. Onder de linnenklanten bevonden zich enkele detaillanten, maar de meerderheid waren boutiquiers en negotianten die linnen kochten en verkochten in het groot.

Het geschetste portret toonde ook aan hoe het handelsgebeuren in de 18e eeuw volledig draaide rond connecties. Dit fenomeen manifesteerde zich enerzijds in het onderhouden van een referentiesysteem, waarbij vooral werd gepeild naar de kredietwaardigheid en betrouwbaarheid van (potentiële) klanten. Maar aanbevelen vormde daar de tegenhanger van. Anderzijds hing er ook een luik verregaand dienstbetoon aan vast, zowel ter stede van de klant als van de leverancier en in beide richtingen. Het ging dan om het innen van wissels, maar ook iets inkopen hoorde er bij. Van zodra de relaties op die manier waren geconsolideerd, vroeg men wederzijds ook om te bemiddelen bij handelsgeschillen. Deze gang van zaken werd enorm geapprecieerd : het was immers handig wanneer men zelf over weinig tijd beschikte om op prospectie te gaan en bij geschillen had men aan een betrouwbaar sujet ter plekke een goedkope hulp die de zaak opvolgde "als voor eigen". Een minpuntje echter was dat, ten gevolge van al dat netwerken, iedereen op de hoogte was van de financiële en/of maatschappelijke situatie van iedereen, wat zeker in concurrentiële middens niet altijd even gezond was. Bij zo'n systeem van netwerken wordt een individu en zeker een handelaar immers bijzonder kwetsbaar.

Ten gevolge van de schaalvergroting en de internationalisering van zijn linnenhandel, koos Bethune mettertijd om de wollegoederen af te stoten en zich te specialiseren in het goedkopere luxe-linnen. We constateerden echter dat tegelijk deze schaalvergroting en internationalisering op zich gevolgen waren van Bethunes voorliefde voor linnen. Deze vicieuze cirkel zorgde ervoor dat Bethune zich steeds beter kon profileren als linnengrossist, met binnen die kwalificatie dan nog een duidelijk omlijnende focus op enkele welgekozen specialiteiten. We vroegen ons af of een dergelijke verregaande specialisering een nieuwe trend vormde in de 18e eeuw dan wel reeds langer gebruikelijk was. Het antwoord luidde dat het nog tamelijk ongebruikelijk was op het hoogste echelon van topnegotianten die handel dreven op lange afstand, maar steeds meer ingeburgerd raakte in de textielbranches. Bij de binnenlandse grossisten, daarentegen, en bij de detaillisten was het ondertussen al meer regel dan uitzondering.

In dit hoofdstuk hebben we aldus de drie aspecten ontleed die de verkoopsstrategie van Bethune kenmerkten. De stap van klein- naar groothandel en deze naar internationalisering lijkt een logisch gevolg van de continue groei van de lijnwaadtak binnen de firma, maar de keuze voor specialisatie in linnen roept toch vragen op. Niet dat specialisatie toen zo abnormaal was. Integendeel : het werd een trend bij grossisten en een keuze voor linnen lag in het Kortrijkse voor de hand. Bovendien was Bethune opgeleid in deze materie en had hij er kennelijk meer voeling mee dan met lakens en aanverwanten.

Maar uitstappen uit een stevig verankerde familietraditie, om in te zetten op één product, lijkt op het eerste gezicht toch wel een gewaagde sprong. Want wát als het artikel in kwestie plots niet meer aansloeg, zeker in een periode waarin katoen stilaan kwam opzetten als rechtstreekse concurrent ? Toch was het net die keuze die al snel een mees-terzet zou blijken. Was die keuze onderdeel van een bewuste strategie ?

Uiteraard kon de finale keuze voor specialisatie in linnen, gezien de toch wel aanzienlijke grootteorde van de lakenhandel, slechts worden overwogen bij voldoende winstge-vende vooruitzichten in dat artikel. Maar het geloof erin en de overtuiging dat het zou lukken mag zuiveruit op conto van Bethune worden geschreven. L. Kooijmans erkende in dit soort beslissingen zelfs het ware vroegmoderne ondernemerschap (KOOIJMANS, 1995 : 29). De cijfers tonen hoe deze keuze de firma "Bethune & Fils" géén windeieren legde. Uit de correcte inschatting daarvan en uit het lef waarmee Bethune sr. die welis-waar berekende sprong in het ijle waagde, blijkt onmiskenbaar een "moderne" commer-ciële feeling en zin voor ondernemerschap, die met het nemen van risico's wordt geas-socieerd <sup>290</sup>. Maar m.i. hebben we met die keuze voor specialisatie niet zozeer te maken met een bewuste handelsstrategie, dan wel met een evolutie waaruit de omschakeling tot internationale grossist met een beperkt aanbod linnen zich als het ware spontaan aandiende.

In een context van zware concurrentie in de lakenbranche, waarin de verkoop steeds moeilijker werd door de toenemende complexiteit van het artikel, gekoppeld aan een neventak waarin de gerealiseerde groei voldoende kansen bood om deze trend aan te houden en nog uit te breiden, dicteerde de situatie feitelijk de beslissing. Met nog een hoop bijkomende troeven - die we in de volgende hoofdstukken zullen behandelen - als motivatie, werd de schijnbare "sprong in het ijle" veeleer een berekende en doordachte, maar tamelijk evidente carrièrestap.

---

<sup>290</sup> Zie hiervoor hoofdstuk 2.1.2.

## Hoofdstuk 15

# De introductie van een uitgekende aankoop-methode

Bethune profileerde zichzelf als "fabrikant" (cfr. figuur 58) maar dichtte zich die titel enkel toe omdat hij dat linnen liet bleken en eventueel appreteren. Want met de feitelijke productie van toiles hield hij zich helemaal niet bezig. Hij kocht, met andere woorden, de stukken kant-en-klaar geweven aan. Dus rijst meteen de vraag wáár en/of bij wie hij die toiles kocht. En in het kielzog daarvan willen we weten op welke manier hij dat deed en hoe hij die aankopen financierde.

Bij het doornemen van de uitgaande brieven viel op dat Bethune geregeld pochte over een eigen aankoopmethode waar de klant voordeel bij had <sup>1</sup>. Maar uit ons onderzoek bleek al snel dat dit voordeel evengoed hemzelf ten goede kwam. Zijn "systeem" rustte naar eigen zeggen op drie pijlers, die we in dit hoofdstuk één voor één willen behandelen.

Vooreerst kocht hij de toiles liefst aan in de perioden dat dit het voordeligst uitkwam. Niks uitzonderlijk daaraan, natuurlijk, ware het niet dat dit verregaande consequenties had. Want door op voorhand aan te kopen, was hij gedwongen dit te doen voor eigen rekening. Was aankopen op eigen risico uitzonderlijk in die tijd ? En zo ja, waarom dan wel ?

Vervolgens betaalde hij zijn aankopen zo veel mogelijk cash in plaats van ze te betalen op termijn. Volgens de meeste bronnen, inclusief het bestand Bethune, was contant betalen in de 18e eeuw de regel niet. Zo'n afwijkend aankooppatroon had dus ongetwijfeld voordelen, maar welke precies ? En hoe deed hij dat in tijden van schaarste aan metaal-

---

<sup>1</sup> Vb. Pomier Frères, Montpellier, dd. 24.4.1770 (UC.33.4).

geld, waarin nagenoeg iedereen op krediet kocht en verkocht ? We staan stil bij dit kredietfenomeen, want we willen onderzoeken of in het bestand Bethune nog andere redenen hiervoor te vinden zijn dan het tekort aan circulerend geld, waar het volgens B. Willems allemaal om draaide (WILLEMS, 2009 : 89). We overlopen ook de historiek van de schaarste aan munten, omdat ze zicht geeft op één van de prangendste problemen waar handelaars in de 18e eeuw mee werden geconfronteerd : de nimmer aflatende zoektocht naar geld. Het had voor gevolg dat handelaars druk moesten leggen op hun klanten, een druk die gezien de omstandigheden niet altijd in dank werd aanvaard. Hoe pakte Bethune zo'n heikele zaak aan ?

Tenslotte ging Bethune, naar eigen zeggen, zélf inkopen en liep daarbij alle markten af. Het liet hem toe de kwaliteitscontrole in eigen hand te houden en de verhouding tot hun prijs te evalueren. Maar kon hij dat - praktisch gesproken - wel alléén, al die markten zelf aflopen ? Of kreeg hij toch stiekem hulp, links en rechts ? Dit is niet zonder belang, omdat hulp moet worden betaald en dus onkosten uitmaken die wegen op de verkoopprijzen.

## 15.1 Doordacht aankopen ...

Net zoals bij het verkopen, hield Bethune er een eigen aankoopstrategie op na. Deels noodgedwongen, deels eigen keuze op basis van een wel overwogen bedrijfsoptiek. Door aan te kopen tijdens de meest geschikte periode, waarin het aanbod het grootst en de prijzen dus het laagst waren, kon hij de klant een onderscheiden voordeel bieden. Maar dit had wel voor gevolg dat hij de financiering van die aankopen zelf moest voorschieten.

### 15.1.1 ... tijdens de winter ...

Linnen, wanneer bedoeld voor kleding, is doorgaans vooral in de zomermaanden in trek. Dat komt omdat het een hoog isolerings- en absorptievermogen heeft, waardoor het koel om dragen is bij warmer weer. Bovendien werd linnen meestal gebleekt, en dan nog liefst recént gebleekt gekocht, terwijl dat bleken tijdens de winter volledig stillag. De aantallen verkopen kunnen maand na maand sterk schommelen in de facturatieboeken bij Bethune, maar er valt wél een rode draad te trekken, want het gros van de verkopen gebeurde steevast in de periode juni tot en met oktober. Vanaf november vielen de aantallen altijd weer terug naar in het beste geval de helft, maar meestal slechts een derde,



vierde of zelfs een vijfde en nog minder van de aantallen tijdens de zomermaanden, en dit zeven maanden lang.

Hoewel de verkoop bij Bethune dan ook bijna als een seizoensaangelegenheid kan worden beschouwd, lag de bedrijvigheid van de firma tijdens de wintermaanden niet stil. Dit was namelijk van oudsher de periode waarin op de markten het meeste lijnwaad werd aangeboden en dat linnen dus van de weeromstuit het voordeligst was. "*... den inkoop is het best coop ende in abundantie van october tot mey*", stelde de Gentse koopman Jacopssen in 1695 (BASTIN, 1961 : 60) en dat was in de tijd van Bethune nog steeds zo. Het aanbod was dan immers groter omdat méér wevers aan het werk gingen zodra hun besognes in de landbouw achter de rug waren. Uiteraard vormde dit slechts een issue voor die linnenhandelaars die ruw lijnwaad wensten aan te kopen om dat zelf te laten bleken. Maar dit was dus precies wat Bethune deed, in tegenstelling tot nogal wat van zijn confraters, die vaak bij grossisten witte toiles kochten om ze onmiddellijk te kunnen leveren. Zelf had hij niet de gewoonte dat te doen, stelde hij, want vond het niet opportuun omdat dit volgens hem voor een groot prijsverschil zorgde voor de klant <sup>2</sup>.

Door de jaren heen liet hij dan ook aan diverse klanten weten dat aankopen in ecru het best tijdens de winter gebeurden omdat "de markten dan het goedkoopst en het meest abundant zijn" <sup>3</sup>. De aldus aangeschafte toiles werden op zolder gestockeerd <sup>4</sup>, in afwachting van het opstarten van het bleekseizoen, dat gewoonlijk - zoals hierboven uitgelegd - aanving rond Pasen. Maar zijn bedoelingen waren anders dan die van Jacopssen. Deze laatste kocht immers slechts aan wat hem besteld werd op commissie, op het moment dat hij de bestelling binnen kreeg, terwijl Bethune het naar zijn inschatting "beste" aanbod qua prijs-kwaliteitsverhouding op de markten inkocht voor eigen rekening, om uit die voorraad bij bestellingen te kiezen wat hem het best geschikt leek voor de klant in kwestie. Het risico dat Bethune liep was hierbij aanmerkelijk groter, want het vereiste een vooruitziende blik : met name een zo correct mogelijke inschatting van de verkoopsmogelijkheden, iets wat in zaken nooit evident is. Maar dat risico probeerde hij in te perken door zijn klanten, die toiles wensten uit "eerste bleek", aan te manen "tijdig" te bestellen. Dit liet hem de mogelijkheid toiles "gericht" aan te kopen, d.w.z. uit te kijken en af te wachten tot op het moment dat zich iets geschikts - kwalitatief goed én aan een billijke prijs - aandeede.

---

<sup>2</sup> Salvan Frères, Bezières, dd. 18.10.1792 (UC.33.7) - Da Costa Pierre, Bordeaux, dd. 12.1.1796 (UC.33.8).

<sup>3</sup> Vb. Farel Ayné - Montpellier, dd. 6.8.1755 (UC.33.3) - Arndt, Duc & co - Lyon, dd. 14.9.1757 (UC.33.3) - Letocart Nicole - Lille, dd. 3.6.1762 (UC.33.3) - Pomier Frères - Montpellier, dd. 21.4.1770 (UC.33.4).

<sup>4</sup> Pinchart - Reims, dd. 6.5.1788 (UC.33.6).

Voor de grote klanten, die assortimenten bestelden voor de jaarbeurs van Beaucaire, was gericht kunnen aankopen des te belangrijker, omdat de hoeveelheid die zij vroegen in de diverse breedten serieus konden verschillen van het ene naar het andere jaar. Van hén probeerde hij quasi systematisch een lijstje van hun verwachte noden voor het volgende hoogseizoen los te krijgen vóór Nieuwjaar. Want eind maart gaf hij alle toiles in eerste bleek, en alle bestellingen die daarna nog binnenkwamen, geraakten zeker niet klaar vóór Beaucaire <sup>5</sup>. Aan zijn allerbeste klant Farel, uit Montpellier, stelde hij zelfs voor om, zodra hij zijn inkopen in ecru stopte voor de laatste bleek eind september, reeds onmiddellijk begin oktober te starten met het aankopen van ellekens om te bleken in de eerste bleek van het daaropvolgende jaar. Dat zou sowieso goedkoper zijn, want hij zou dan überhaupt de enige zijn die kocht.

Vermits dit voorstel gebeurde aan het begin van zijn loopbaan en gezien het verregaand geboden privilege, verzocht hij Farel wél dit te kunnen doen met min of meer voorgeschoten fondsen. Farels firma probeerde het systeem uit en stuurde de bestelling van ellekens, te bleken voor Beaucaire, in de loop van november - december, mét een voorschot. Het artikel in kwestie was immers primordiaal voor hun verkoop op de bewuste foire. Maar mettertijd stapten zij daar toch vanaf, omdat Bethune nu eenmaal géén tijdige leveringsdatum voor nieuw-gebleekte toiles kon garanderen, en zij die ellekens bij te late levering - dus ná Beaucaire - niet meer verkocht kregen. Zij suggereerden nog dat Bethune zijn blekers zou stimuleren met kadootjes om hun stukken voorrang te geven <sup>6</sup>, maar toen ook dat niet bleek te helpen, schakelden ze mettertijd over op 6/4's waarvan een té late leveringstermijn voor hen minder dramatisch was.

Dit gericht kunnen aankopen was trouwens niet alleen voor de eerste bleek van belang. Klanten die grote bestellingen deden voor andere jaarbeurzen tijdens de wintermaanden, werden eveneens verzocht hun "winternoden" kenbaar te maken vóór eind augustus <sup>7</sup>. Leon Baudry, bijvoorbeeld, een bleker in de buurt van Pons (Charente-Maritime), stuurde zijn bestellingen voor een lokale foire in maart aanvankelijk in december, maar mettertijd reeds in november : ruim op voorhand zodat Bethune zijn toiles op het "beste moment" kon aankopen <sup>8</sup>. Maar al bij al vond Bethune de "beste tijd om toiles te bestellen" toch de maanden januari-februari-maart, niet alleen omdat het aanbod dan gewoonlijk het grootst was, maar méér nog omdat dit de maanden waren waarin hij nor-

---

<sup>5</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 18.11.1767, 24.2.1769 en 10.3.1773 (UC.33.4) & dd. 4.9.1773 (UC.33.4 bis).

<sup>6</sup> Farel Ayné, Paris, dd. 17.9.1755 (UC.33.3) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 10, 24 en 28.11.1755, 26.4, 3.5, 12.5 en 27.10.1756, 6.5 en 7.12.1757 & 5.4.1758 (I.C.340.9.27) - Bethune stelde dat hij de arbeiders tracteerde op bier om hen aan te moedigen hém snel te bedienen : Farel & Puigsech, dd. 22.5.1756 (UC.33.3).

<sup>7</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 11.7.1788 & 16.7.1789 (U.C. 33.6).

<sup>8</sup> Leon Baudry, Gariat (I.C.342.6.17).

maliter over de meeste fondsen beschikte en dus alles kon aankopen wat hem zinde <sup>9</sup>. Het aanbod evenwel was ook in die maanden nooit met zekerheid "geschikt". Eén en ander hing immers af van een aantal factoren die hij niet in de hand had.

Zo vermeed hij pertinent te kopen wat hij "té duur" vond. Telkens wanneer de prijs van een bepaalde soort steeg, had hij spontaan de natuurlijke reflex om er minder van te kopen <sup>10</sup>. In zijn brieven lezen we meermaals dat hij verkoos bestellingen van bepaalde soorten te weigeren dan klachten te riskeren van klanten die z.i. door de duurte onvoldoende op de toiles zouden kunnen winnen om uit hun kosten te geraken <sup>11</sup>. Brabantines 6/4, bijvoorbeeld, een ongemeen populair artikel, volgde hij niet omdat hij ze "onbetaalbaar" achtte <sup>12</sup>. "Te duur" kon echter ook betekenen dat de kwaliteit van de toile niet overeenstemde met de gevraagde prijs <sup>13</sup>. Dat was nogal eens het geval wanneer de vlasoogst mislukte : door het tekort aan grondstoffen dienden de wevers dan vlas te kopen aan exorbitante prijzen, waardoor ook het afgewerkte linnen duurder moest worden verkocht <sup>14</sup>. Want deden ze dat laatste niet, dan riskeerden ze met verlies te verkopen en zich binnen de kortste keren gedwongen te zien hun ambacht te moeten stopzetten. Wat dan weer al snel voor te weinig aanbod aan linnen zorgde op de markten, met dreigende stijging van de linnenprijzen als gevolg, zoals in 1789 het geval bleek te zijn <sup>15</sup>.

Hetzelfde probleem deed zich voor wanneer de boeren teveel vlas uitvoerden <sup>16</sup>. In beide gevallen namen wevers vaak hun toevlucht tot gesjoemel, zo blijkt uit een nota van de Keure van Gent aan de Staten van Vlaanderen in 1765, die stelde dat "*si le lin est cher, le tisserand ne serre pas assez le tissu et la toile est mauvaise*" (WILLEMSSEN, 1907 : 257), met alle gevolgen vandie voor de appreciatie van het linnen door de buitenlandse klant en dus de uitvoer ervan. De kwestie van vlastekorten was reeds een hot issue in de jaren 1750, toen Bethune begon met linnen aan te kopen, maar was toen allesbehalve een nieuw fenomeen. En het zou ook niet opgelost geraken vóór het einde van het Ancien Regime, omdat men ondanks herhaalde uitvoerverboden tussen 1589 en 1787, vlas steevast ge-

---

<sup>9</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 16.5.1771 (UC.33.4) - Prieur, Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 28.11.1787 (UC.33.6).

<sup>10</sup> Da Costa A. & fils, Bordeaux, dd. 29.1.1780 (UC.33.5) - Silhol - Louis Randon & co, Montpellier, dd. 7.3.1788 (UC.33.6).

<sup>11</sup> vb. Clement & co, Lyon, dd. 13.7.1762 (UC.33.3) - Salvan Frères, Béziers, dd. 31.8.1773 (U.C. 33.4 bis) & dd. 13.5.1783 (UC. 33.5) - Sauvaistre, Jonzac, dd. 25.1. en 25.10.1774 (UC. 33.4.bis) - Chalandon les Cousins, Lyon, dd. 12.2.1780 & 15.9.1784 (UC.33.5).

<sup>12</sup> Yturbide P., Pamplona, dd. 9.3.1796 (U.C.33.8).

<sup>13</sup> Reynard P&F, Lyon, dd. 14.3.1782 (UC. 33.5).

<sup>14</sup> Bethune spreekt van vlasduurte door slechte oogsten als oorzaak voor dure toiles bij Dorda Grassot, Barcelona, dd. 10.2.1786 en 4.7.1791 (UC.33.6) - Roche Frères, Lyon, dd. 5.11.1791 (UC.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 14.2 en 8.5.1789 (U.C.33.6) en La Ferrière, Jonzac, dd. 19.2.1789 & 28.11.1791 (U.C. 33.6).

<sup>15</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 8.5.1789 (U.C.33.6).

<sup>16</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 25.11.1785 (UC.33.6).

willig naar Frankrijk bleef smokkelen <sup>17</sup>. Het betrof hier immers een onontwarbaar dilemma : een Gordiaanse knoop in de vorm van een vinnige belangenstrijd tussen vlasboeren en linnenfabrikanten, waar de overheid geen doeltreffende oplossing voor vond.

Maar evengoed kon die prijs te duur zijn wegens een tijdelijk te beperkt aanbod op de markt. Grote orders uit Spanje zorgden, zelfs bij goede vlasoogsten, meer dan eens voor deinig op de linnenmarkten <sup>18</sup>. Een nieuw gegeven dat de kop opstak tegen het einde van de eeuw was de grote hoeveelheid Franse kooplui, zowel uit Parijs, als Lyon en de Mediterrane regio, die reeds vóór de bleek alle grove en gewone ecru's kwamen opkopen op de nu bij Frankrijk ingelijfde Vlaamse markten. Deze nieuwelingen bestemden die toiles evengoed voor Beaucaire en deden dat "tegen elke prijs", zodat er zware druk en dus duurte van kwam op de linnenmarkten <sup>19</sup>. Ze kwamen bovendien tijdens de zomer alle lagere prijzen in gebleekte toiles opkopen, zodat onze lokale handelaars er geen meer konden vinden en de ecru's van de weeromstuit onbetaalbaar werden <sup>20</sup>.

Dé spelbreker in dat verband was echter van een heel andere aard, namelijk vorst. Bij vrieskou lag de fabricatie van lijnwaad soms wekenlang noodgedwongen stil <sup>21</sup>. "*Weaving and spinning were winter activities*", stelt F. Mendels. "*The weavers and spinners took up their instruments only at times when agriculture did not demand their labor.*" Veel verdienden ze daar weliswaar niet mee, maar "*the alternative to low-paying winter weaving was unemployment, which was heavy in Flanders*". Zodoende was "*an already impoverished population forced to turn to industrial by-occupations to save themselves from destitution*" (MENDELS, 1975 : 184-186). Zijn uitleg klopt uiteraard voor de grote schare plattelandswevers, die in de 18e eeuw het gros uitmaakten van de linnenfabrikanten <sup>22</sup>.

Maar weven was niet alleen een winteractiviteit omdat er dan geen werk was in de landbouw. Weven ging gewoon beter tijdens de natte wintermaanden, omdat de vochtigheid van de grond de soepelheid van de garens bevorderde. Vochtige lucht was in het bijzonder van belang voor het vervaardigen van fijne stoffen : de core-business van de Kortrijkse regio. Om die reden werd een getouw, gedragen door vier houten palen, in het niet-verwarmde atelier rechtstreeks op de aarden grond gezet. Eén en ander zorgde

---

<sup>17</sup> WILLEMSSEN, 1907, bespreekt de kwestie uitvoerig pp. 232-328, evenals SABBE, 1975 : II pp. 87-151. DUBOIS, 1900, geeft een beknopte samenvatting en alle data van de verbodsedicten pp. 8-9.

<sup>18</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 25.11.1785 (U.C.33.6) - Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 25.3.1796 & 17.3.1797 (U.C.33.8).

<sup>19</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 29.5.1797 (U.C.33.8).

<sup>20</sup> Sargelet, Sagnier, Barcelona, dd. 1 en 22.8.1797 (U.C. 33.8).

<sup>21</sup> Baudry L. fils, Gariat, dd. 19.2.1789 (U.C.33.6) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 3.1.1789 (U.C.33.6) - La Ferrière, Jonzac, dd. 23.12.1788 (U.C.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 14.2.1789 (U.C.33.6) - Belcour, Paris, mocht zijn remise wat uitstellen, want Bethune kon toch niet inkopen door de vorst : dd. 9.1.1789 (U.C.33.6).

<sup>22</sup> In de stad Gent, vb, waren er omstreeks 1770 nog maar 2 wevers actief, terwijl 40 "negocianten in lynwaeten" er de productie van het omringende platteland aan de man brachten (WILLEMSSEN, 1907 : 333).

er voor dat eeuwenlang niet kon worden geweven wanneer het weder te droog was en ook niet bij vrieskou, omdat de draden dan te vaak afbraken (DUBOIS, 1900 : 93-94).

### 15.1.2 ... en voor eigen rekening.

Het principe van aankopen voor eigen rekening hield feitelijk in dat kopen op commissie voor Bethune geen optie meer kón zijn. De beide systemen combineren was immers onverzoenbaar met de integriteit van een correcte handelaar, in die zin dat men nu eenmaal geen twee heren kan dienen op dezelfde fatsoenlijke manier. "*Je trouve qu'il nest pas bien possible dacheter pour deux dans un marché*", lezen we in zijn brieven <sup>23</sup>. Maar in een tijd waarin het dominante verkoopspatroon in bijna alle sectoren juist kopen tegen commissie was, werd hij voortdurend gevraagd om dat juist wél te doen. Het commissiesysteem als ver- en aankoopmethode mag worden beschouwd als "de triomf van de moderne tijden", want werd sinds de 16e eeuw geleidelijkaan overal verspreid (BRULEZ, 1959 : 367). Dus kreeg Bethune om de haverklap verzoeken om toiles te leveren tegen provisie <sup>24</sup>. Alleen was dat in de Kortrijkse linnensector in de tweede helft van de 18e eeuw steeds minder de gewoonte. In 1782 reeds dacht alvast een handelaar uit Nantes te weten dat commissie "*chez vous*" helemaal niet gebruikelijk was <sup>25</sup>. De vraag is dan ook waar die tegen-de-stroom-in-trend vandaan kwam.

In de boekhouding van de firma zien we immers dat Van Dale aanvankelijk vooral lijnwaad verkocht op commissie. We hebben de percentages uitgerekend in bijlage 2.3.23. Daaruit bleek dat hij in de jaren 1730 en 1740 verkocht tegen een provisie van 4, 5 en soms zelfs 6 %, wellicht afhankelijk van de verkoopstermijn die hij toestond. Het gebeurde in die jaren echter ook dat hij linnen leverde dat hij blijkbaar inkocht bij collega's of althans via een makelaar, getuige een aangerekende provisie van 1,5 à 2 % plus één stuiver of drie groten per stuk "*courtage*". Verkopen tegen een vaste prijs ("*à forfait*") deed hij tot 1741 slechts in 10 % van de gevallen, maar daarna begon het aantal te stijgen en tegen 1747 was het reeds opgelopen tot ongeveer de helft. De verkoop à forfait is dus niet echt een uitvinding van J.Bte Bethune.

Integendeel : de eerste twee jaren na de intrede van Bethune in augustus 1747 werd er opnieuw voor 60 à 66 % tegen commissie verkocht. Waaruit we misschien mogen besluiten dat het invoeren van het forfaitaire systeem toch op enige weerstand stootte bij de

---

<sup>23</sup> Beluze & Lajard, Lyon, dd. 14.12.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>24</sup> vb. Andrieu & Lecuyer, Lyon, dd. 29.10.1770 (IC.342.10.8) - Apprin - Couturier, Lyon, dd. 15.7.1779 (IC.342.10.9) stellen beiden voor in te kopen voor hen à 5 % op 6 maand termijn. Golliaud Frères, Moulins, dd. 7.5.1776 (UC.33.4.bis) : stellen eveneens 2 % voor + 1/2 % per maand termijn.

<sup>25</sup> Terryn & Lenssens, Nantes, dd. 12.10.1782 (IC.343.16.18).

nieuwe klanten. Maar vanaf 1750 slonk het aantal verkopen op provisie plots tot een derde. En van zodra Bethune het heft volledig in eigen handen kreeg, verkocht hij in de jaren 1752-1753 nog slechts in 20 % van de gevallen tegen provisie en in 1754-1755 nog hooguit in 10 % van de transacties. Van dan af doofde het systeem van verkoop op commissie steeds verder uit tot sporadische gevallen in de jaren 1760 en het volledig wegvallen ervan tegen 1766.

Ook in de correspondentie zien we dat hij bijna systematisch weigerde op commissie te (ver)kopen. In de jaren 1750 probeerde hij nog het verzoek af te wimpelen door de klant te ontmoedigen met het optrekken van de vergoeding tot 3 in plaats van 2 % <sup>26</sup>, maar reeds in 1758 verschijnen de resolute njets <sup>27</sup>. Sindsdien lezen we voortdurend de kort en bondige frase : "Ik doe geen commissie", zonder verdere uitleg <sup>28</sup>. "Niet te verzoenen met te zware eigen inkopen", komt in andere gevallen terug als standaard-reden <sup>29</sup>, en soms voegde hij daar nog wat ampeler explicaties aan toe. Zo stelde hij dat hij dagelijks aankocht en dus voor ieder stuk een andere winst zou moeten nemen bij een voorstel van 2 % commissie plus 1/2 % per maand krediettermijn <sup>30</sup>. Verder legde hij uit dat in het systeem van commissieverkoop de inkoper levert wat hij vindt op een bepaald moment, terwijl hij leverde uit gespreide aankopen, waarbij hij slechts de beste stukken koos. Veel klanten waren vroeger gewoon op commissie te kopen, stelde hij, maar verkozen nu zijn forfait-systeem nadat ze Bethunes prijzen hadden gezien <sup>31</sup>.

In 1786 weigerde hij het aanbod van een Parijse handelaar om aan te kopen op commissie tegen 8 % op jaartermijn. Niet compatibel met zijn manier van werken, stelde hij, en het zou teveel moeilijkheden geven, omdat hij geregeld in juli reeds toiles verkocht die in oktober-december of slechts in juni waren ingekocht, dus aan verschillende interesten. Aan 1/2 % per maand + 1,5 à 2 % verlies op wisselkoersen, bleef er niets meer over om het voorschieten van zijn fondsen op de ecru's, het bleken en zijn moeite te dekken. Hij wou wel verkopen aan zo laag mogelijke winst, maar zijn inzet moest toch een beetje worden beloond. Toen de klant in kwestie daar wel oren naar had en zijn voorstel op trok naar 10 % plus de voor- of nadelen van de wisselkoers voor rekening van de klant,

---

<sup>26</sup> Arndt - Duc & co, Lyon, dd. 24.4.1757 (UC.33.3) - Durbec - Dumont, Lyon, dd. 20.11.1756 (UC.33.3).

<sup>27</sup> Brunet & co, Montpellier dd. 18.12.1758 en 8.1.1759 (IC.340.9.19). Na veel aandringen levert hij hen een partij ecru's aan 2,5 % commissie + 1,5 stuiver per stuk courtage : 4.2.1761 (IC.341.11.24).

<sup>28</sup> vb. Salvan Frères, Béziers, dd. 22.8.1772 (UC.33.4).

<sup>29</sup> vb. Sauvaistre & Merzeau, Jonzac, dd. 9.12.1769 (UC.33.4) - Beluze & Lajard, Lyon, dd. 14.12.1776 (UC.33.4.bis) - Dugnier & fils, Caila & Galibert, Montpellier, dd. 18.9.1776 (UC.33.4.bis) - Sauvaistre P., Jonzac, dd. 25.10.1774 (UC.33.4.bis) - Barral Neveu & Rouher, Lyon, dd. 5.1.1781 (UC.33.5) - Da Costa A. & fils, Bordeaux, dd. 6.11.1779 (UC.33.5) - Camusat Vve & fils, Troyes, dd. 8.1.1788 (UC.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 (UC.33.4 bis) en 1.10.1788 (UC.33.6).

<sup>30</sup> Golliaud Frères, Moulins, dd. 7.5.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>31</sup> Camusat Vve & fils, Troyes, dd. 8.1.1788 (UC.33.6).

vond hij dat wél aanlokkelijk, want door de duurte van de toiles dat jaar kwam hij met z'n forfait-verkoop niet aan zo'n winst, gaf hij toe, maar weigerde toch wegens teveel méérwerk, terwijl hij nu reeds geen tijd meer over had <sup>32</sup>.

Hij verstuurde veel ecru's om te bleken en te verven in het land van bestemming, liet hij ook nog weten, waarvoor hij fondsen op voorhand kreeg. Hij koos dan een assortiment en bepaalde een winst volgens hun waarde, terwijl op commissie toiles worden verstuurd zonder ze uit te kiezen, doch enkel op basis van de gevraagde prijs <sup>33</sup>. Sommigen aanvaardden zijn weigering zonder morren, in de overtuiging beter gediend te zullen zijn, want "wat een koopman voor zichzelf koopt is altijd beter dan voor een ander", schreef een firma uit Lyon <sup>34</sup>. Anderen dienden te worden overtuigd, want klanten vroegen levering op commissie uiteraard vanuit de redenering dat dit goedkoper was.

Een klant uit Montpellier, bijvoorbeeld, liet aanvankelijk in ecru aankopen om te laten bleken in het Picardische Senlis. Vermits zij klandizie bij Bethune overwogen maar Bethune dat niet wou doen, vroegen ze twintig in Kortrijk gebleekte stukken te sturen à forfait én twintig stukken ecru op commissie te leveren om te bleken in Lyon. Zo konden ze zelf vergelijken en dan bepalen aan wie ze hun vertrouwen in het vervolg zouden schenken. Toen bleek dat het bleken in Lyon tamelijk duur uitviel en de toiles voor hen niet goedkoper uitdraaiden dan die gekocht aan vaste prijs, legden ze zich, doch slechts na het bezoek van één van de zaakvoerders aan Kortrijk, neer bij Bethunes systeem <sup>35</sup>.

Dit gezegd zijnde, zwakte hij zijn halsstarrige houding wel wat af vanaf de tweede helft van de jaren 1780. Om te beginnen ging hij een uitzonderingsovereenkomst aan met een klant uit Montelimar, die toiles naar Santa Domingo wenste te sturen. De deal werd in Kortrijk zelf beklonken en er volgden enkele zendingen in 1786 aan 9 % plus bleek- en kalanderkosten <sup>36</sup>. Het jaar daarop leverde Bethune een zestal ruwe toiles aan Taillebosq in Parijs tegen 5 % provisie <sup>37</sup>. Ook dit was een overeenkomst waarvan géén gewag werd gemaakt in de correspondentie : het is dus vrij duidelijk dat hij niet wenste dat deze toegevingen aan het licht kwamen. Eén en ander mag wellicht worden gelinkt aan de extreme duurte van de toiles in die periode, waarin zijn klanten hem soms hard aanpakten en er bij Bethune misschien wat meer begrip groeide voor de moeilijke situatie van zijn klanten.

---

<sup>32</sup> Farcot, Paris, dd. 13.5 en 9.8.1786 (UC.33.6).

<sup>33</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 1.10.1788 (UC.33.6).

<sup>34</sup> Beluze & Lajard, Lyon, dd. 3.12.1776 (IC.342.10.10).

<sup>35</sup> Lajard - Brunet & co, Montpellier, dd. 23.12.1761, 20.1.1762, 17.1.1763, 19.9.1763 (IC.341.12.4).

<sup>36</sup> LaBretonnière Frères, Crest-Montelimar. De deal blijkt uit context in IC.343.7.2 + Facturen van het jaar 1786 in C.31.2.2.

<sup>37</sup> Taillebosq, Paris, Factuur dd. 30.10.1787 in C.31.2.2.

Een klant uit Lyon, bijvoorbeeld, had hem reeds in 1780 in alle openheid en puur zakelijk geschreven dat zij het forfaitaire systeem niet geschikt vonden voor ecru's, wel voor witte toiles en tafellinnen <sup>38</sup>. En een firma van Vlaamse handelaars in Nantes weigerde zelfs pertinent toiles te kopen à forfait. Dit was een té verregaand privilege, vonden zij, want als Bethune de zaken onpartijdig wilde bekijken, zou hij moeten toegeven dat het wreed is voor een committent om goederen te aanvaarden aan winstmarges die de verzender-verkoper willekeurig bepaalt. Een verstandig handelaar deed dat dan ook niet, volgens hen. Ze wisten wel dat commissie "in de regio van Bethune" niet gebruikelijk was, maar dit dan koppelen aan het verlenen van een krediettermijn van acht à negen maanden was eigenlijk *"godt eenen vlassen baert aendoen"* <sup>39</sup>.

Anderen waren minder moraliserend en cassant, en vroegen diplomatisch hen voordelig te bedienen, omdat zij wel op commissie verkochten en het niet mogelijk was veel winst bij te rekenen bij goederen die zij moesten intrekken à forfait <sup>40</sup>. Betere klanten zoals de broers Petit, verweten hem zelfs vlakaf winst te nemen zonder zich af te vragen of diegenen die na hém kwamen er nog iets konden op verdienen <sup>41</sup> of ze zegden hetzelfde wat meer omfloersd zoals Turquet, die schreef dat hij de indruk had dat Bethune hem niet meer zo goedkoop bediende als vroeger <sup>42</sup>.

In ieder geval week Bethune niet af van het principe, zelfs niet in de extreem moeilijke tijden na de Franse Revolutie. Sporadische leveringen tegen een afgesproken winstpercentage waren slechts ad hoc overeenkomsten in ruil voor betaling in munten <sup>43</sup>. De "verkoop" aan Lachez-Badar in 1794 à 4 % betrof de uitverkoop van de hele stock bij de tijdelijke stopzetting van de zaken door de oorlogssituatie en de daaropvolgende annexatie bij Frankrijk <sup>44</sup>. En de verkoop in juli 1796 van 90 stukken melk 3/4 aan LaBraque uit Cadiz tegen 5 % winst, eveneens besproken tijdens een bezoek in Kortrijk, was een éénmalige zending bestemd voor de koloniën, die wegens onderbroken convooien tijdens de Engelse blokkade twee jaar later nog niet eens naar hun Spaans-Amerikaanse bestemming waren vertrokken <sup>45</sup>.

Hij ging ook akkoord om, onder de grootste geheimhouding, 32 stukken melk 3/4 te sturen naar een grossist in Madrid, die bepleitte niet anders dan op commissie te kunnen

---

<sup>38</sup> Barral Neveu, Rouher & co, Lyon, dd. 18.12.1780.

<sup>39</sup> Terryn & Lenssens, Nantes, dd. 12.10.1782 (IC.343.16.18). Met die uitdrukking verwijt men schijnheiligheid.

<sup>40</sup> Farcot, Paris, dd. 21.8.1784 (IC.343.19.6).

<sup>41</sup> Petit Frères, Montpellier, dd. 2.9.1789 (IC.343.16.2).

<sup>42</sup> Turquet fils, Senlis, dd. 22.4.1785 (IC.343.10.42).

<sup>43</sup> vb. leveringen aan kozijn Alexandre Delebecque in 1789-1790 à 11 % of aan Bertaud, Paris à 7 % in 1791 : cfr. C.33.7.

<sup>44</sup> C.31.4.11.

<sup>45</sup> LaBraque, Cadiz, dd. 23.7.1796 (UC.33.8) en dd. 1.6.1798 (IC.344.4.15) - Factuur in C.31.4.11.



aankopen, maar bereid was daarvoor 5 % netto provisie te betalen, fondsen in handen en alle extra kosten er bovenop vergoed. Al waren er in dit geval wel meerdere brieven nodig geweest om Bethune, naar eigen zeggen absoluut tegenstander van het provisie-systeem, over de streep te trekken <sup>46</sup>. Enkel met François Reijnart-Bigot in Lille en met de firma van z'n schoonouders Delebecque-Badar maakte Van Ruymbeke een vaste afspraak om hen ecru toiles te leveren à rato van 3 % commissie. Bij wijze van spreekwoordelijke uitzondering die de regel - ook naar hen toe behouden voor gebleekt linnen - bevestigde.

Ik meen dan ook ten stelligste te kunnen beweren dat "Bethune & Fils" in de tweede helft van de 18e eeuw stelselmatig koos voor de verkoop à forfait. Uit de correspondentie blijkt dat zijn belangrijke Kortrijkse collega's dat evengoed deden <sup>47</sup>, en de hierboven aangehaalde opmerking van Terryn & Lenssens in Nantes bevestigt dat. Het was zelfs geen absolute nieuwigheid, want meerdere klanten in het bestand waren vertrouwd met het principe en pasten het soms zelf ook toe. Dit was ongetwijfeld voor een groot deel ingegeven door een poging de winst te optimaliseren. Maar ook in andere linnencentra, zoals Oudenaarde, Gent, Brugge..., bestond de noodzaak toiles maanden op voorhand aan te kopen, en toch was dáár de verkoop aan vaste prijzen minder ingeburgerd <sup>48</sup>.

Daarom rijst het vermoeden dat Bethunes manier van inkopen voor eigen rekening een lokale trend was, gegroeid uit een zekere noodzaak omwille van dat seizoensgebonden bleekprobleem. Wellicht ligt daarin ook voor een stuk de verklaring van het feit dat de linnenregio Kortrijk, en daarin zeker "Bethune & Fils", als duurder dan de andere werd ingeschat <sup>49</sup>. Bovenal echter was het een aankoopstelsel dat wellicht noodgedwongen marginaal bleef, gezien het slechts was weggelegd voor diegenen die over voldoende kapitaal beschikten om aankopen maandenlang op voorhand te financieren.

---

<sup>46</sup> Albert P&F, Madrid, dd. 24.9 en 8.11.1798 (IC.344.9.21) - dd. 20.8 en 17.10.1798 en 7.2.1799 (UC.33.9). Factuur dd. 8.3.1799 in C.31.4.11.

<sup>47</sup> Delevingne werkte niet op commissie, enkel à forfait, meldde Bethune aan Brunet & co, Montpellier, dd. 9.7.1760 (UC.33.3) - Barrau Frères, Blouquier & co, Montpellier, schreven dd. 8.1.1773 dat Van Tieghem hen ook nog nooit hadden willen leveren op commissie. Ze betaalden hem op 9 maand (IC.342.12.6).

<sup>48</sup> vb. Cnudde P.F. & zuster, Oudenaarde, werkten tegen 4 % commissie voor 6 maanden krediet (dd. 13.1.1765 in IC.341.13.6 en dd. 22.7.1774 in IC.342.13.4) - VanOutryve August, Brugge, werkte tegen 5 % commissie (IC.341.4.5) - F. De Coninck, Gent werkte hetzij à forfait, hetzij tegen 2 % provisie + 4 % krediet / jaar (IC.342.6.23). M. De Smet & zuster, Aalst, daarentegen verkocht eveneens à forfait (dd. 19.4.1775 in IC.342.1.1).

<sup>49</sup> Zie hoofdstuk 13.4. omtrent bleken en hoofdstuk 16.1 : Forfait versus provisie.

## 15.2 Betalen met klinkende munt

Om voordelig aan te kopen, was het van belang de stoffen met cash geld te kunnen betalen. Met contanten in de hand, kocht een beetje handelaar immers de beste stukken weg onder de neus van zijn concurrenten, want de meesten kochten in die tijd aan op krediet. *"Le premier moyen de s'acquitter de dettes commerciales est le payement au comptant et en numéraire. Ces modalités furent cependant très peu en usage sous l'ancien régime.... La vente au comptant était rarement pratiquée..."*, stelde P. Lebrun met betrekking tot de 18e eeuw (LEBRUN, 1948 : 173-174). Sindsdien hebben meerdere onderzoekers zich over het fenomeen krediet gebogen en kwamen ook zij met z'n allen tot de constatacie van een Europawijde *"alomtegenwoordigheid van krediet in alle lagen/groepen van de vroegmoderne samenleving"* (WILLEMS, 2009 : 25). Volgens C. Muldrew fungeerde geld in Engeland zelfs hooguit als waardemeter, want volgens zijn bevindingen werden in de eerste helft van de 18e eeuw slechts 10 % van de verkopen er betaald met baar geld (MULDREW, 1998 : 96-99). Een klant van Bethune schreef met betrekking tot de generaliteit van Montpellier in 1760 : *"Nous sommes icy dans un pais ou ... le debiteur au bout de 15 mois commence quelq. fois a donner des acomptes"*<sup>50</sup>.

B. Willems stelde in zijn werk met betrekking tot krediet bij de Antwerpse middenstand in de 18e eeuw dat contante betaling de regel was *"bij transacties tussen vreemden of tussen mensen die elkaar slechts op onregelmatige tijdstippen zagen en waartussen het vertrouwen niet groot was"* (WILLEMS, 2009 : 95), maar de praktijk bij Bethune spreekt dit enigszins tegen. Bij wantrouwen ten overstaan van nieuwe klanten vroeg hij wel eens vooruitbetaling in de vorm van wissels op korte termijn, maar door het referentiesysteem gebeurde dit zelden en na één levering kwam die maatregel alweer te vervallen. Krediet was dus in alle regio's waarmee hij correspondeerde de norm, en dat was ook in de linnenhandel van de Zuidelijke Nederlanden het geval. De voortdurend aangroeiende schare plattelandswevers verkozen namelijk vaak, wegens uiteenlopende redenen, hun linnen te slijten aan opkopers. Deze zogenaamde "kutsers" waren *"in tegenstelling tot de stedelijke linnenhandelaars niet in staat om contant te betalen bij de aankoop"*, meldt T. Lambrecht na zijn onderzoek naar krediet op het Vlaamse platteland (LAMBRECHT, 2007 : 127, 137). Daarom was cash kúnnen betalen, zeker in deze sector, onmiskenbaar een onderscheiden voordeel.

---

<sup>50</sup> Faure- Triol & co, Montpellier, dd. 10.3.1760 (IC.341.11.25).

### 15.2.1 Krediet als norm

De trend om alle aankopen te betalen op krediet, was reeds lang vóór de tijd die ons aanbelangt voortgevloeid uit een algemeen chronisch tekort aan munten. Sinds er massaal zilver uit de Nieuwe Wereld werd aangevoerd, beschikten de Zuidelijke Nederlanden, onder Spaans bewind, in principe over voldoende chartaal geld om een vlotte handel te verzekeren. Een groot deel van dat zilver werd echter door de Spaanse kroon besteed aan politieke en militaire uitgaven (BRULEZ, 1959 : 385). Bovendien vormden de zilverstukken in de 16e eeuw een dermate dominant bestanddeel van de geldomloop, dat er toenemend druk werd gelegd op de koers van de veel kleinere hoeveelheid gouden speciën. Naarmate de goudprijs steeg, nam de speculatie op de gouden munten toe en verdwenen ze meer en meer uit circulatie. Dit fenomeen staat bekend als de Wet van Gresham (= het slechte geld verdrijft het goede). Zodoende werd zilver hét standaardmetaal in onze contreien, en het zou dat blijven tot aan het einde van het Ancien Régime.

Van zodra echter de goud-zilververhouding zich op de edelmetaalmarkt wijzigde ten voordele van het zilver, vanaf zowat halfweg de 17e eeuw, veranderde die gunstige toestand snel. Want door de stijgende intrinsieke waarde van het zilver, werd nu het zilvergeld in toenemende mate opgepot, terwijl dat gat slechts ten dele door de te kleine hoeveelheid vrijgelaten gouden speciën kon worden gedicht. Omdat de overheid er niet in slaagde hier op een adequate manier op te reageren, kon één en ander slechts leiden tot effectieve geldschaarste en dus tot ontwrichting van het handelsverkeer. Vermits het verschijnsel ook in de andere Europese landen met wisselende intensiteit opdook, konden vreemde munten tijdelijk soms wat soelaas bieden (JANSSENS, 1957 : 6-7, 114-115), maar omdat lang niet alle transacties in contanten konden worden betaald, moest er vooral een alternatieve manier worden gevonden om de handel wat bewegingsruimte te geven.

En dat alternatief werd dus, bij gebrek aan uitgeteste betere oplossingen, in eerste instantie gevonden in kredietverlening (LAMBRECHT, 2007 : 91), te begrijpen als : tijd krijgen om geld te zoeken. Deze trend wist zich mettertijd stevig te verankeren in de handel en sinds de 17e eeuw waren bovendien de betalingstermijnen altijd maar verlengd. Ging het aanvankelijk om twee à drie maanden respijt, dan was tegen 1700 zes tot twaalf maanden reeds gewoon op welk echelon dan ook (DE VRIES, 1976 : 227). Hier moet echter onmiddellijk aan worden toegevoegd dat die termijnen flink konden verschillen zowel per regio als per artikel, en bovendien erg rekbaar waren, want "*de praxis wilde het zoo, dat de koopers betaalden wanneer zij wilden, en zoo moest men soms het dubbel van den toegestanen tijd wachten*", constateerde de economist A. Michielsens op basis van 18e eeuwse bronnen (MICHIELSEN, 1938 : 390). Afgaand op de praktijk bij "Bethune & Fils", klopt dit

als een bus, want Bethune diende nagenoeg constant in de pen te kruipen om aan zijn geld te geraken.

Zodoende behoorde Bethune met zijn tactiek van contante betaling voorzeker tot een select groepje vreemde eenden in de bijt dat die trend doorbrak. Want juist omdat kopen op krediet de norm was, konden wevers en linnenverkopers op de markt die zekerheid onmiddellijk te worden betaald best appreciëren en waren ze dan ook bereid in zo'n geval een percentje winst te laten vallen. Meermaals liet hij klanten weten dat hij geen concurrentie te vrezen had, want contant aankocht op het meest gunstige moment<sup>51</sup>. Hij bezocht alle markten, stelde hij, met speciën in de hand, terwijl de meesten er op krediet aankochten. Dat maakte namelijk een gevoelig verschil, want hij had vaak ná zijn passage bij een verkoper wat hij zelf had geweigerd door collega's zien aankopen tegen een stuiver méér per el<sup>52</sup>.

Hoe gevoelig het verschil precies was, blijft hierbij de vraag. Want in Amsterdam werd betaling binnen twee, drie dagen tot zes weken, naar gelang de soort goederen, beloond met een korting van 1 %. En op de veilingen in Antwerpen werd rond 1781 voor contante betaling - waaronder ter plekke eveneens binnen de zes weken werd verstaan - 1,5 % van de prijs afgetrokken (MICHIELSEN, 1938 : 391-392). Maar vermits het gros van de toiles bij Bethune minder dan twintig stuivers kostte, zou het wel eens om een gevoelig groter percentage kunnen gaan.

Hoe dan ook : de praktijk om korting te verlenen bij contante betaling, zeker in klinkende munt, was vrij algemeen ingeburgerd. Het mag worden beschouwd als een premie voor het risico dat een verkoper draagt om op termijn niet te worden betaald. Anderzijds hangt het samen met het simpele feit dat geld nu eenmaal een prijs heeft. Het fenomeen werkte zoals het principe bij een lening, waarbij geld ter beschikking krijgen wordt vergoed met een interest (BRULEZ, 1959 : 382-383). Met krediet schenkt men volgens de Franse socioloog M. Mauss immers tijd (MAUSS, 1923-24 : 92) en "*time is money*". Alleen de grootteorde van de korting kon wel eens uiteenlopen, gezien het rentepeil waartegen men gelden kon opnemen of waaraan krediet werd verschaft niet wettelijk vaststond. De handelscorrespondentie van Bethune staat bol van de discussies dienaangaande, omdat de gebruiken in Frankrijk op dat vlak afweken van de krediettermijnen en kortingpercentages die Bethune bij zijn verkopen op het oog had : we komen daar nog op terug in het hoofdstuk over de winstoptimalisatie.

---

<sup>51</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 16.8.1787 (U.C.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 19.10.1791 (U.C.33.6).

<sup>52</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 19.3.1787 (U.C.33.6).

Dat contante betaling met cash geld op de linnenmarkt geen algemene regel was, had ook te maken met het feit dat het voorschieten van kapitaal vereiste. Dit was in de 18e eeuw helemaal niet gebruikelijk, want op alle niveaus van de handel werden goederen in principe aangekocht met het geld dat men binnenkreeg van de verkochte. Het basis-kapitaal van een bedrijf vermeederen kon worden overwogen bij een dringende noodzaak tot uitbreiding van de zaken, maar verder had men aan geld voorschieten een broertje dood. Bovendien beschikte niet elke handelaar over voldoende middelen om zo'n aderlating aan te kunnen. Niet voor niets werd herhaaldelijk het belang geconstateerd dat door potentiële zelfstandige ondernemers werd gehecht aan huwen met een partner voorzien van enige financiële inbreng (WILLEMS, 2009 : 161). Zeker diegenen die op commissie kochten - en dat waren er velen - deden dat meestal slechts met voorgeschoten fondsen van hun committenten.

Een niet onbelangrijke hinderpaal in dit verband was dat, wanneer er dan toch moest worden geïnvesteerd, men hoofdzakelijk diende te putten uit "eigen" kapitaal. Dat verdiende aanbeveling, volgens Savary in zijn *"Parfait Négociant"*, want zich baseren op krediet in zaken vond hij erg gevaarlijk, bij een associatie moest men een bekwame én betrouwbare zien te vinden en trouwen met de dochter van een geslaagde zakenman hield ook risico's in (SAVARY, 1757, I, 288-289). De meerderheid van ondernemingen waren trouwens familiebedrijven, die overgingen *"van man op vrouw en van vader op zoon of dochter"*, stelde A. Michielsen, zodat er weinig of geen onbesuisde risico's werden genomen. Het wantrouwen was in zaken toendertijd nog torenhoog : eventuele vennootschappen werden aangegaan "onder firma", waarbij handel werd gedreven door de zich associërende kooplui onder gemeenschappelijke naam, of hooguit in commanditaire vorm, met gedeeltelijke financiering door één of meerdere stille vennoten. De idee van de naamloze vennootschap werd op het einde van de 18e eeuw nog vaak afgekeurd en het bankwezen stond, zeker in de Oostenrijkse Nederlanden, nog teveel in haar kinderschoenen om op dit vlak een rol van betekenis te kunnen spelen. Dus werd vreemd geld hooguit geleend bij particulieren (MICHIELSEN, 1938 : 10-11, 14). Meer bepaald binnen de eigen (uitgebreide) familiekring, burens, beroepsgenoten of andere niet-professionele geldschietters uit de vertrouwde kennissenkring, constateerde B. Willems, en dan nog zelden voor langer dan één jaar (WILLEMS, 2009 : 74-75, 116-117). In de correspondentie Bethune vinden we dit alles meermaals bevestigd : het fenomeen komt verder in deze verhandeling in uitlopende context nog meermaals aan bod.

*"Investerings in vast kapitaal [speelden in die tijd] in de meeste sectoren een ondergeschikte rol"*, stelde B. Willems ook nog. Bij kleine producenten en dienstverleners kon de aanschaf en het onderhoud van werktuigen in sommige sectoren wat kapitaal vergen, en wie een *"boutique à la mode"* wilde openen, diende geld te spenderen aan het aanschaffen van een voldoende ruim aanbod (WILLEMS, 2009 : 131-133). Maar investeren in onroerend kapitaal, zoals gebouwen, werd in handelsmiddelen meestal tot een minimum beperkt. Zo

voorzagen de grossisten onder Bethunes correspondenten hooguit in een "magazijn" en toverden de meesten gewoon hun eigen woonhuis om tot bedrijf en stockeerruimte. Tamelijk veel handel gebeurde trouwens nog ambulante. Of we één en ander ook moeten wijten aan *"een zekere ongeschiktheid tot actief handeldrijven"* van onze lokale van een *"burgerlijken geest"* behepte negotianten, omdat *"in de 18e eeuw het merkantilisme nog zekere vooroordeelen tegen het handelsberoep moest overwinnen"*, blijft dus wellicht nog eventjes voer voor discussie. Ik geef dit mee omdat erbij werd vermeld dat die houding zou veranderen naarmate zich hier te lande stilaan talrijke vreemdelingen vestigden om handel te drijven (MICHIELSEN, 1938 : 9-10). Bethune sr. was nu eenmaal van Franse origine.

Als er al sprake was van investeren in het linnenhandelmilieu, dan ging het doorgaans om aankopen van voorraden. Veel geld pompen in stocks behoorde zeker niet tot de geplogenheden van de tijd : zowel groothandelaars als fabrikanten wachtten veelal de bestellingen van klanten af (MICHIELSEN, 1938 : 93). Maar dit moet wel, voor wat de linnenhandel betreft, enigszins worden genuanceerd. In die sector immers, dienden toiles na aankoop nog een langdurige behandeling te ondergaan, vooraleer ze als "wit" linnen naar het buitenland konden vertrekken. Dit bracht met zich mee dat wel méér linnenhandelaars en zogenaamde kutsers toiles tijdens de wintermaanden verzamelden, om ze dan massaal in bleek te geven zodra het seizoen daarvoor van start ging. We zagen hoe Bethune die ruwe toiles op zijn zolder bewaarde.

Zelfs blekers keken in sommige gevallen vooruit : ze legden een voorraad aan om die vervolgens voor eigen rekening te bleken, al waren zij zeker niet met velen. Bastin beschreef hoe de meeste Vlaamse blekers weliswaar zelfstandig werkten doch slechts knechten waren van de kooplui, die zich verrijkten ten koste van wevers en blekers. Uit hun staten van goed blijkt overduidelijk gebrek aan noemenswaardig kapitaal. Toch onderscheidde hij binnen die groep reeds in de late 17e eeuw de figuur van de "blekerkoopman" (BASTIN, 1961 : 147-148). En ook Bethune mocht een kleine eeuw later een aantal Franse voorbeelden daarvan tot zijn trouwste klanten rekenen <sup>53</sup>.

Investeren in lijnwaad kwam dus wél voor, maar het beperkte zich veelal tot de hoeveelheid die men dacht in het komende seizoen kwijt te kunnen. Toiles die lang bleven liggen vergeelden mettertijd en moesten dan opnieuw worden gebleekt <sup>54</sup>. Bovendien kon allerhande ongedierte, van motten tot ratten, <sup>55</sup> z'n tol eisen wanneer het voorwerp

---

<sup>53</sup> Leon Baudry, Garriat - La Ferrière & Derbau, Jonzac - Fournier P&F, Moings - Sauvaistre & Merzeau, Jonzac.

<sup>54</sup> Vb. Anna Kesteloot, Brugge, stuurde geregeld onverkochte toiles, aangekocht in vorige jaren, terug om ze opnieuw "een dopke te geven" : zie 9.7.1761, 27.6.1764, 23.5.1766, 16.7.1768, 1.7.1769 (IC.341.3.31).

<sup>55</sup> Van Dale vindt gaten veroorzaakt door motten : Blommaert, Gent, dd. 13.1.1753 (UC.33.2) - Bethune supprimeert een gekozen stuk wegens "opgegeten door ratten" : Turquet, Senlis, dd. 25.10.1787 (UC.33.6).

van de investering textiel betrof. Evenzoveel redenen dus om niet te overdrijven met het opbouwen van een ijzeren voorraad.

### 15.2.2 De beperking van de betalingstermijn

Dit alles gezegd zijnde, kwam het er bij voordelig inkopen van linnen dus vooral op aan tijdens de wintermaanden te beschikken over "speciën", zijnde klinkende munt. Maar zowel het ene als het andere zorgde voor de nodige problemen, want het impliceerde enerzijds tijdig betaald worden en anderzijds tastbaar geld op de kop kunnen tikken.

Het eerste probleem loste Bethune op door zijn verkoopstermijn te beperken. In de regel limiteerde hij die tot zes-zeven maanden en gebruikte daarvoor in zijn uitgaande brieven veelal de geijkte formule : *"Je regle mon courant sur 6-7 mois"*, wat meteen liet verstaan dat op die verkoopsvoorwaarde weinig rek zat want dat zijn winstmarge niet toeliet méér tijd te gunnen. Bij tegenprutting van de klant, voegde hij hier geregeld aan toe dat hij daarmee feitelijk een jaar termijn toekende, vermits hij de goederen minstens zes maanden vroeger aankocht dan hij ze verkocht <sup>56</sup>. Hij wist best dat negen maanden en zelfs een jaar krediet in zaken gebruikelijk waren, stelde hij, maar hield nu eenmaal graag zijn winst laag in het voordeel van de klant. In ruil stond hij daarom slechts 6-7 maanden krediet toe <sup>57</sup>.

Bleef de klant echter aandringen, bepleitend dat hij gewoon was één jaar te krijgen, zelf ook één jaar tijd gaf en nog trager werd betaald <sup>58</sup>, dan gebeurde het wel eens dat Bethune inbond en zijn termijn tot acht-negen maanden verlengde <sup>59</sup>. Maar de meesten scheefte hij af, goed wetende dat z'n termijn verlengen nog langer op z'n geld moeten wachten met zich zou meebrengen. Zelfs wanneer er geargumenteed werd dat "ieder- een in Vlaanderen één jaar gaf, en de goederen van Bethune daarom niet beter waren" <sup>60</sup>. En al kostte het hem soms klanten <sup>61</sup>, het bleef wat hem betreft dus een uitzonderingsgunst à la tête du client. Althans tot in de gouden jaren tachtig, waarin hij makkelijker sprak van zeven-acht maanden <sup>62</sup> en zelfs bijwijlen bereid werd bevonden tot ne-

---

<sup>56</sup> vb. Faure-Triol, Montpellier, dd. 23.5.1757 (UC.33.3) - G. Pinchart, Reims, dd. 27 en 30.1.1756 (UC 33.3) - Lesage & co, Bourges, dd. 23.1.1773 (UC.33.4) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 21.4.1770 (UC.33.4).

<sup>57</sup> Brousse P&F, Toulouse, dd 19.3.1768 (UC.33.4).

<sup>58</sup> Lesage & co, Bourges, dd. 23.1.1773 (UC.33.4).

<sup>59</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 14.3 en 8.4.1760 (I.C.341.7.55) en dd. 20.5.1760 (UC.33.3) - Letocart Nicole, Lille, dd. 1.6.1762 (I.C.341.9.17) - Lesage & co, Bourges, dd. 22.12.1772 en 3.1.1776 (I.C.342.3.9).

<sup>60</sup> Bouquié, Troyes, dd. 18.10.1760 (I.C.341.16.19).

<sup>61</sup> vb. Geruzet-Muiron, Reims, dd. 18.5.1775 (I.C.342.14.20) - Puigsech & co, Lyon (I.C.343.14.7).

<sup>62</sup> Vb. Digneon-Labatte, Paris, dd. 17.2.1783 (UC.33.5) - Barrau Frères, Montpellier, dd. 23.9.1789 (UC.33.6) - Barrau Frères & Vve Bastoul, Toulouse, dd. 30.1.1789 (UC.33.6) en 29.4.1789 (I.C.343.21.31).

gen of tien maanden respijt te gaan <sup>63</sup>. Het werd niet altijd met zoveel woorden verklaard, maar in feite kwam het erop neer dat hij mettertijd zes maanden gaf bij ecru's maar dat optrok tot negen maanden voor de duurdere witte toiles <sup>64</sup>.

Een en ander veranderde van zodra de betalingsperikelen zich aandienen, in de nasleep van de Franse Revolutie. Omdat er nu nauwelijks nog geld te vinden was, gaf Bethune zijn klanten voortaan één jaar termijn, wél gekoppeld aan de verplichting de schuld te voldoen in écus of andere munten, en niet in assignaten <sup>65</sup>. Hij berekende zijn winst navenant <sup>66</sup>, zei hij, maar liet die evengoed opnieuw zakken wanneer de klant sneller wilde betalen en dit à rato van 4 % korting per jaar <sup>67</sup>. De eis om met speciën te betalen kostte hem massa's klanten, zelfs erg goede, die deze voorwaarde "onaanvaardbaar" vonden en hun bestellingen dus uitstelden, al dan niet "tot gunstiger tijden" <sup>68</sup>.

Gezien die nieuwe formule na verloop van tijd weinig succesvol uitdraaide, sloeg Van Ruymbeke het bij de heropstart van de firma over een andere boeg. Hij gaf compleet géén krediet meer wegens "té onzekere tijden", zelfs aan de oude getrouwe klanten, en wilde nog enkel goederen leveren tegen contante betaling in metaalgeld <sup>69</sup>. Aanvankelijk kreeg hij nog te horen dat men die condities perfect begreep en aanvaardde <sup>70</sup>, want dat men ook in Frankrijk nog slechts handje-contantje verkocht wegens de schaarste van het geld <sup>71</sup>. Maar vermits de handel bij onze zuiderburen op apegapen lag - wegens de binnenlandse politieke chaos onder het zwakke Directoire, de voortdurende oorlogssituaties onder leiding van Napoleon en ondanks de afschaffing van de assignaten - zag hij zich reeds halfweg 1796 verplicht zijn voorwaarden te milderen.

Zodoende kende hij voortaan, met mondjesmaat weliswaar en enkel aan de "beste klanten" wanneer ze écht aandrongen, drie maanden krediet toe <sup>72</sup>, doorgaans eraan toevoe-

---

<sup>63</sup> Dumas & Pascal, Lyon, dd. 27.11.1788 (UC.33.6) - La Bretonnière Frères, Montelimar, dd. 30.12.1790 (UC.33.6) - Robelin & Carimastrand, Nevers, dd. 3.10.1788 (UC.33.6) - Barral Neveu, Rouher & co, Lyon, dd. 12.1.1781 (IC.343.13.23).

<sup>64</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 19.8.1788 (UC.33.6).

<sup>65</sup> Beguin, Paris, dd. 27.5.1791 (UC.33.6) - Dunand, Reims, dd. 14.9.1791 (UC.33.6) - Fouché, Compiègne, dd. 23.11.1791 (UC.33.6) - Guesnet, Clermont, dd. 21.5.1791 (UC.33.6) - Lesage & co, Paris, dd. 5.3.1793 (UC.33.7).

<sup>66</sup> Guesnet, Clermont, dd. 21.5.1791 (UC.33.6).

<sup>67</sup> Beguin, Paris, dd. 27.5.1791 (UC.33.6) - Clairain des Lauriers, Paris, dd. 28.10.1791 (UC.33.6) - Colin de Braine, Amiens, dd. 20.1.1792 (UC.33.6) - Van Gestel, Brussel, dd. 22.9.1791 (UC.33.6).

<sup>68</sup> vb. Belcour, Paris, dd. 12.7.1790 (IC.344.12.5) - Chavigny P&F, Angoulême, dd. 24.9.1791 (IC.344.1.40) - Guesnet, Clermont, dd. 4.11.1791 (IC.344.5.2) - La Ferrière, Jonzac, dd. 25.11.1792 (IC.344.7.8).

<sup>69</sup> Chavigny P&F, Angoulême, dd. 25.6.1796 (UC.33.8) - Barrois Vve & Fils, Lille, dd. 13 en 20.7.1796 (UC.33.8) - Bouché Ainé, Montpellier, dd. 10.12.1796 (UC.33.8) - Norgeot, Beauvais, dd. 4.10.1796 (UC.33.8) - Madeline Leleu, Versailles, dd. 25.2.1797 (UC.33.8).

<sup>70</sup> Bouché Frères, Montpellier, dd. 4.1.1796 (IC.344.10.11).

<sup>71</sup> Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 22.6.1796 (IC.344.7.25).

<sup>72</sup> vb. Jacquet Frères, Gandia, dd. 7.6.1796 (UC.33.8) - Reijnart Bigot, Lille, vanaf 27.9.1796, en zelfs 4 maand bij gelegenheid vanaf december 1796 (IC.344.8.20) - Michel F., Beauvais, dd. 14.1.1797 (UC.33.8) - Fouché, Com-



gend dat hij onmogelijk de gevraagde langere termijn van zes maanden kon toestaan. Trouwens, stelde hij, géén enkel ernstig huis in Vlaanderen deed dat nog <sup>73</sup>. Desalniettemin kostte die halsstarrige houding ook hém klanten <sup>74</sup>, want door de lamentabele toestand van de Franse handel, begonnen dáár de termijnen al snel weer te verlengen <sup>75</sup>. Op Beaucaire merkte Roche Frères op dat men er alweer termijnen van vier à zes maanden begon toe te kennen : een ontwikkeling die in hun ogen niet veel goeds voorspelde <sup>76</sup>. Mauroy, één van Bethunes beste "vrienden" in Parijs, stelde vlakaf dat vier maanden te weinig was voor iemand die correct wenste te betalen en dat hij bij de concurrenten in Kortrijk zes-zeven maanden kreeg, zoals hij zelf ook diende toe te kennen <sup>77</sup>. En tegen de zomer van 1799 was op de foire van Beaucaire zes maanden krediet alweer courant en de klanten eisten er opnieuw steeds langere termijnen <sup>78</sup>.

Het verlengen van de krediettermijnen bij "Bethune & Fils" kan makkelijk worden gevolgd in het facturenregister, waarin de "verkoopscondities" factuur per factuur tamelijk willekeurig werden gestipuleerd. In principe diende er contant te worden betaald, maar vanaf 4 augustus 1796 duiken de eerste toegiften op : nog lang geen trend, maar her en der twee of drie maanden en héél uitzonderlijk al eens vier maanden in juli 1797. Geleidelijkaan kreeg zowat iedereen die het vroeg drie maanden, zodat vanaf maart 1798 de betere klanten steeds vaker vier maanden respijt vroegen en ook verkregen. Uitzonderlijk werd al eens vijf maanden bedisseld. Dit privilege, dat voor het eerst in de boeken verscheen in mei 1798, bleef echter beperkt tot een paar klanten, steeds dezelfde, waarvan er één zelfs zes maanden loskreeg, maar dan schrijven we reeds juni 1799. Tegen het einde van dat jaar kreeg bijna iedereen die kocht bij Bethune alweer vier maanden de tijd om zijn aankopen te betalen <sup>79</sup>.

---

piègne, dd. 8.6.1797 (UC.33.8) - Norgeot, Beauvais, dd. 21.6.1797 (UC.33.8) - Baquet, Paris, dd. 25.9.1797 (UC.33.8) - Charolois M., Montpellier, dd. 10.9.1797 (UC.33.8).

<sup>73</sup> Baquet, Paris, dd. 6.10.1797 (UC.33.8) nadat deze liet weten dat 3 maanden te weinig was voor "fijn linnen" (2.10.1797 in IC 344.12.2) - Charolois, Montpellier, dd. 10.9.1797 (UC.33.8).

<sup>74</sup> Vb. Lajard-Moureau, Lyon wilden niets meer bestellen "voor hun rekening", omdat ze bij hen wél overal 3-4 maand, zelfs 6 maand termijn konden krijgen (11.6.1797 in IC.344.9.9).

<sup>75</sup> idem - Charolois M., Montpellier kreeg elders 6 à 9 maand : termijnen die hij zelf ook diende te geven aan zijn klanten (25.1.1798 in IC.344.10.12).

<sup>76</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 24.7.1797 (IC. 344.9.18).

<sup>77</sup> Mauroy, Paris, dd. 9.3.1798 & 23.11.1798 (IC.344.13.25).

<sup>78</sup> Massot P., Marseille, dd. 28.7 en 12.11.1799 (IC. 344.9.36).

<sup>79</sup> C.31.4.11. Possoz Oncle & neveu, Compiègne & Menu, Paris kregen 5 maanden en vanaf eind 1798 kwamen daar Delattre, Paris en Calange, Paris bij. Menu, Paris kreeg 6 maand vanaf juni 1799, een termijn die ook een koppel firma's uit Limoges en broer Van Ruymbeke-Serret verkregen in december 1799.

### 15.2.3 Het korthouden van de klanten

Het verkoopcontractueel beperken van krediettermijnen was één ding, effectief betaald worden een ander. Goederen werden immers door de band slechts betaald met het geld dat men binnenkreeg van de verkochte <sup>80</sup>. Het was eigenlijk een systematiek : men had een bepaald werkingskapitaal in de zaak zitten, meestal niet erg groot, en dat diende te roteren (BRULEZ, 1959 : 391). Betaalde een consument de detaillant niet, dan betaalde die op zijn beurt zijn grossist-leverancier niet. Uiteraard zorgde dat geregeld voor laattijdige betalingen, want zelf voortdurend geld voorschieten haalde de balans van een bedrijf uit evenwicht en hield teveel risico's in om uiteindelijk zelf overkop te gaan. Zodoende was vlot betaald worden op alle echelons primordiaal en hield ook Bethune de zaak scherp in de gaten. Want hoe strak hij de teugels ook gespannen hield, steevast gingen zijn klanten overtijd. Te laat betalen was dus gewoonweg de norm (Idem : 384).

Met z'n allen voerden ze wél diverse redenen aan, waarom ze de afgesproken termijnen zo slecht respecteerden. Zo hadden enkelen gewoonweg "vergeten" te betalen <sup>81</sup>. De firma Barrois in Lille zag al eens een betaling over het hoofd ten gevolge van achterstel in hun boekhouding door onvoorziene reizen <sup>82</sup>. Een andere handelaar uit Lille vroeg wat geduld omdat hij recent "zware verliezen" had geleden <sup>83</sup>, en een azijnproducent in Compiègne, die ook wat linnen verkocht, had een interessant lot wijnen kunnen kopen voor zijn fabriek en had daar al z'n beschikbaar geld in geïnvesteerd <sup>84</sup>. Of er kwam geen geld binnen omdat de koning dat jaar de reis naar z'n buitenverblijf Compiègne achterwege liet <sup>85</sup>. Anderen dienden voorrang te geven aan "*certaines arrangements de famille*" <sup>86</sup>. Dimpfel uit Trieste riep een ruzie in met Pierre Van Schoor, via wie hij een assortiment melklinnen had besteld, om slechts op achttien maand te betalen <sup>87</sup>. En Francis Herreweghe uit Brussel betaalde eerst contant maar mettertijd systematisch op één jaar, met een heel boekje uitvluchten achter de hand : ofwel was hij gekwetst, ofwel op reis, zo niet had hij geld meegegeven met een vriend, maar was die het adres van Bethune kwijtgespeeld <sup>88</sup>. Het duurde net zo lang tot Bethune hem gewoonweg buitengooide als klant.

---

<sup>80</sup> Vb. Delattre, Lille, vraagt in de jaren 1760 t/m 1769 regelmatig uitstel "tot hij zelf betaald is" (IC.341.8.12).

<sup>81</sup> Decan L'ainé & F., Paris, dd. 12.10.1754 (IC.340.10.23) - Barrois Vve & F., Lille dd. 4.2.1772 (IC.342.7.52).

<sup>82</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 23.7.1774 en 16.8.1777 (IC.342.7.52).

<sup>83</sup> Delattre, Lille, dd. 14.10.1758 (IC. 340.7.17).

<sup>84</sup> Babois A., dd. 28.6.1787 (IC. 343.6.26).

<sup>85</sup> Babois A., Compiègne, dd. 26.3.1778 (IC.342.6.1).

<sup>86</sup> Brousse P&F, Toulouse, dd. 25.9.1771 (IC.342.15.24).

<sup>87</sup> Dimpfel, Trieste, dd. 31.10.1783, 15.11.1784 en 16.2.1785 (UC.33.5) en 1.3.1785 (UC.33.6) - Van Schoor P., Brussel, dd. 31.10.1783, 1.2.1785 (UC.33.5) en 3.3, 22.4.1785 (UC.33.6) - Belcour, Paris, dd. 31.3.1785 (UC.33.6).

<sup>88</sup> Herreweghe, Brussel, dd. 10.3.1764 - 6.9.1760 en 23.3.1761 - 27.6.1761 (IC.341.4.15).

Verder werden er legio acute tekorten aan "solide" wissels gesignaleerd : op Amsterdam of Londen <sup>89</sup>, op Parijs <sup>90</sup>, op Vlaanderen <sup>91</sup> of in het algemeen <sup>92</sup> (BRULEZ, 1959 : 396). Het ging dan niet alleen om schaarste aan dat papier, maar geregeld werd ook gebrek aan wissels "op korte termijn" gemeld <sup>93</sup> of simpelweg gebrek aan wissels "tegen een gunstige koers" <sup>94</sup>. En zelfs wanneer er wel wissels voorhanden waren, kon het nog mislopen, getuige enkele berichten van Dorda-Grassot uit Barcelona, die schreven dat ze geen "remises" dúrften te sturen wegens het voortdurend onderbroken en dus onregelmatig postverkeer <sup>95</sup> of wegens de alternerende Franse en Oostenrijkse invallen in de Zuidelijke Nederlanden <sup>96</sup>.

---

<sup>89</sup> vb. Farel & Puigsech, Montpellier, periode 1760-1764 (IC.341.11.34) - Bonafous Julien & Despuech, Montpellier, dd. 22.1.1770 (IC.342.12.5) - Bonafous Julien & co, Montpellier in 1775 (IC.342.12.3) - Bonafous Julien & Bonafous, Montpellier, periode 1777-1779 "wegens de oorlog" (IC.342.12.2) - Dorda Grassot, La Bisbal, in 1774 en Barcelona in 1778 "wegens géén eau-de-vie verkoop door de oorlog" (IC.342.2.2) - Pomier Frères, Montpellier, in 1773 (IC.342.11.12) - Bonafous Frères, Montpellier, in 1786 (IC.343.16.5) - Eymar l'ainé, Montpellier, dd. 11.5.1781 wegens de Engels-Nederlandse oorlog (IC.343.15.9) - Petit Frères, Montpellier, dd. 14.9.1781 & 16.4.1787 (IC.343.16.2), enz.

<sup>90</sup> vb. Delisle, Lille, in 1770 en 1774 (IC.342.8.15) - Dorda-Grassot, La Bisbal in 1774 en Barcelona in 1779 (IC.342.2.2) - Ourcel, Amiens in 1771, 1772, 1774 ((IC.342.1.12) en dd. 2.5.88 (IC.343.1.23) - Patte Vve & F, Amiens, dd. 20.5.1770 (IC.342.1.8) - Salvan Frères, Beziers, dd. 3.2.1771, 3.5.1778, 23.2.1779 (IC.342.2.9) - Van Hoenacker, Nantes, dd. 18.12.1778 (IC.342.12.13) - Chambria, Limoges, dd. 9.10.1786 (IC.343.12.21) - Norgéot, Beauvais, dd. 17.1.1784, 5.5.1788 (IC.343.3.5) - Chalandon & Clerc, Lyon, in 1787 (IC.343.13.29) - Fabre, Morenas, Lyon, dd. 24.12.1781 (IC.343.14.3) - Massot, Marseille, dd. 9.3.1785 (IC.343.14.23) - Petit Frères, Montpellier, dd. 14.9.1781 (IC.343.16.2) - Rousset, Arnau & co, Montpellier, dd. 27.2.1782 (IC.343.15.18) - Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 3.8.1798 (IC.344.7.25), enz.

<sup>91</sup> vb. Delisle, Lille, dd. 4.7.1774 (op Gent) (IC.342.8.15) - Fabre, Morenas & co, Lyon, dd. 24.12.1781 (IC.343.14.3) - Pinchart, Reims, in 1781-1782-1783-1785 (IC.343.20.19) - Barrois Vve & F, Lille, dd. 3.4.1791 (IC.344.7.40) - Da Costa A. & F, Bordeaux, dd. 4.3.1791 (IC.344.3.19). Vlaanderen impliceert ook Lille.

<sup>92</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 16.2, 5 & 17.3.1756 "rareté du papier de toute espèce" (IC.340.9.27) - Hurtault N., Reims, dd. 11.1.1751, 5 en 16.12.1752, 24.5 en 23.12.1756 (IC.340.11.10) - Patte Vve & fils, Amiens, dd.5.1.1758 (IC.340.1.16) - Pineau, Nantes, dd. 28.3.1761 (IC.341.12.8) - Marracci P., Lille, in 1770, 1771, 1772, 1775, 1776, 1777 (IC. 342.9.3) - Mendes B., Bordeaux, dd. 20.7.1776 (IC.342.2.22) - Ourcel, Amiens, dd. 20.1.1771 (IC.342.1.12) - Sauvaistre, Jonzac, dd. 20.9.1773 & 15.10.1774 (IC.342.7.13) - Baudry L., Garrait, dd. 27.3.1781 "sinds de oorlog" (IC.343.7.22) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 28.8.1784 en in 1787, 1789 (IC. 343.3.16) - LaFerrière & Derbau, Jonzac, dd. 1782, 1784, 1785 (IC. 343.9.28) - Orillat, Chefboutonne, dd. 18.3.1786 (IC.343.6.24) - Salvan Frères, Béziers, dd. 23.3.1780 (IC. 343.3.8) - Van Schoor P., Brussel, dd. 5.5.1784 (IC.343.6.16).

<sup>93</sup> LaFerrière & Derbau, Jonzac, dd. 23.3.1782 (IC.343.9.28) - Subé Soeurs, Chalons-sur-Marne, dd. 13.3.1780 (IC.343.6.16) - Buffe & Balloffet, Chalons sur Saône, dd. 2.2.1798 (IC.344.4.26).

<sup>94</sup> vb. Genin, Maubeuge, dd. 18.11.1749 (IC.34.1.36) - Telles Da Costa, Bordeaux, in 1770, 1775 en 1779 (IC.342.3.7) - Salvan Frères, Béziers, dd. 11.3 en 20.9.1792 (IC.344.3.16) - Dorda Grassot, Barcelona, in 1778 en 1779 (IC.342.2.2) - Da Costa A. & fils, Bordeaux, dd. 4.3.1791 (IC.344.3.19) - Da Costa Cadet, Bordeaux, in 1787 en 1789 (IC.343.3.16).

<sup>95</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 18.9.1793 (IC.344.2.29).

<sup>96</sup> idem dd. 18.1.1794.

Twée "redenen" echter kwamen constant en meestal aan elkaar gekoppeld terug : géén of moeilijke "rentrées" en weinig, slechte tot archislechte verkoop <sup>97</sup>. Het slecht binnen-

---

<sup>97</sup> Ik geef een resem referenties om de omvang van de problematiek te schetsen in de onderzoeksperiode 1750-1800 : Bernard N., Paris, dd. 25.9.1758 en 27.11.1759 (IC.340.11.1) - Boucquie, Troyes, dd. 4.8.1758-27.8. & 6.11.1759 (IC.340.12.18) - De Loze, Montpellier, dd. 20.9.1755 (IC.340.9.20) - Decan, Paris, dd. 12.10.1754 (IC.340.10.23) - Dupire Vve, Lille, dd. 30.7 en 14.12.1750 (IC.340.7.23) - Duvivier, Tournai, tussen 1756 en augustus 1759 (IC.340.12.9) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 1.2 en 28.8.1758 (IC.340.9.27) - Huard, Cambrai, dd. 16.7.1754 (IC.340.4.17) - Hurtault N., Reims, dd. 11.1.1751, 5 en 6.12.1752, 24.5 en 23.12.1756 (IC.340.11.10) - Maillart, Amiens, signaleert slechte verkoop vanaf juni 1753 en slechte rentrées vanaf 4.8.1756, maar beide in toenemende mate vanaf januari 1757 (IC.340.1.12) - Mimerel L., Amiens, dd. 25.1.1758 (IC.340.1.13) en in de jaren 1760, 1764 en 1766 (IC.341.1.15) - Pinchart, Reims, meldt slechte verkoop//ontvangsten vanaf oktober 1756 en toenemend vanaf eind 1758 (IC.340.11.14) en ook dd. 19.5.1771 en 23.11.1775 (IC.342.14.30), dd. 4.2.1780 (IC.343.20.19) en dd. 29.1.1790 (IC.344.15.2) - Quennoy, Tournai, dd. 12.11.1757 (IC.340.12.14) - Reneuse, St. Quentin, dd. 11.5.1755, 1.4 & 30.10.1756 (IC.340.11.28) - Brousse, Toulouse, dd. 6.6.1769 (IC.341.15.18) - Delisle, Lille, dd. 4.6.1765 en 30.6.1767 (IC.341.8.14) - Deurbroucq, Nantes, dd. 21.7.1767. Had daarvoor reeds handel in toiles opgegeven wegens te slechte verkoop (IC.341.12.6) - Herreweghe F., Brussel, 3.7.1761, 1.8.1762 (IC.341.4.15) - Hurtault Frères, Reims, in de jaren 1760-1762, 1766, en 1768-1769 (IC.341.14.23) - Kesteloot A., Brugge, in de jaren 1760, 1763, 1765-1767 en 1769 (IC.341.3.31) - Maricourt, Lille, dd. 24.3.1761, 11.3.1766 en 3.1.1767 (IC.341.9.20) - Marracci P., Lille, dd. 6.7 en 28.12.1769 (IC.341.9.22) - Molin M., Lyon, dd. 10.4.1762 (IC.341.10.29) - Nautré E., Bordeaux, dd. 12.12.1769 (IC. 341.3.13) - Patte Vve & F, Amiens, in 1760, 1761, 1763, 1767 (IC.341.1.10) en dd. 15.5.1770 & 6.1.1772 (IC.342.1.8) - Pineau, Nantes, dd. 28.3.1761 (IC.341.12.8) - Arpin, Provins, dd. 14.7.1772 (IC. 342.14.16) - Bregeault, Versailles, dd. 10.1.1760 (IC.341.16.26) - Delattre, Lille, dd. 29.12.1770 (IC.342.8.11) - Geruzet J.M., Reims, dd. 26.6.1771, 15.5.1778, 9.6, 3.8 & 19.10.1779 (IC.342.14.22) en dd. 4.1.1780, 26.6.1788 & 5.12.1789 (IC.343.20.17) en dd. 19.1, 14.4 en 24.8.1790 (IC.344.15.4) - Guesnet, Clermont, dd. 15.2.1776 en 18.2.1779 (IC.342.5.16), dd. 27.12.1788 (IC.343.6.25) - Lammeire, Brugge, dd. 19.6 en 21.8.1770 (IC.342.3.21) - Marracci P., Lille, in 1770-1771 (IC.342.9.3) - Ourcel, Amiens, dd. 20.1.1771 (IC.342.1.12) - Porquet, Versailles, dd. 1.2.1771 en 18.11.1773 (IC.342.16.27) - Raimbert Georgeon, Chateaudun, dd. 11.4.1779 (IC.342.5.15) - Ricquier, Versailles, dd. 29.7.1777 (IC.342.16.26) - Roche Frères, Lyon, dd. 16.6.1779 (IC.342.10.19) - Salvan Frères, Béziers, dd. 23.2.1779 (IC.342.2.9), dd. 11.5.1782- 24.6.1787 + zeer slechte foire op Beaucaire in 1787 - 28.5.1789 (IC. 343.3.8), dd. 5.3.1790 en 14.6.1797 (IC.344.3.16) & idem Barcelona, dd. 27.5.1789 (IC.343.2.29) - Turquet fils, Senlis, dd. 11.3.1771 (IC.342.15.2) en dd. 14.8.1789 (IC.343.21.2) en dd. 18.1.1796 en 2.2.1798 (IC.344.15.30) - Babois M, Le Havre, dd. 14.12.1788 (IC.343.10.27) - Baudry L., Garriat, dd. 12.11.1788 en 15.12.1789 (IC.343.7.22) - Bitot Constans, Aix, dd. 9.6.1787 (IC.343.1.13) - Boilleaux, Beauvais, dd. 11.10.1784 (IC.343.3.1) - Bosset, Lille, in 1784 (IC.343.11.2) - Caillole C., Chantilly, dd. 9.10.1787 en 21.12.1788 (IC.343.6.17) - Fouché, Compiègne, dd. 24.4.1789 (IC.343.6.30) - Ourcel, Amiens, dd. 4.8.1780, 1.10.1781, 6.3.1784, 21.3.1789 (IC.343.1.23) - Belcour, Paris, dd.7.6.1783, 13.12.1784, 9.7.1786, 26.2 en 6.12.1787, 8.10.1788, 13.11.1789 (IC.343.19.43) en dd. 6.1.1790 en 1.3.1798 (IC.344.12.5) - Bertaud, Versailles, dd. 20.1.1788, 8.8 en 23.10.1789 (IC.343.22.22) - Bezzola, Bessellet, Nevers, dd. 12.7.1789 (IC.343.16.23) - Da Costa Cadet, Bordeaux, in de jaren 1788 en 1789 (IC.343.3.16) - De Bay, Paris, dd. 12.10.1780, 24.3.1781, 31.10.1782, 15.2.1783 (IC.343.18.18) - DeBoislandry P., Paris, dd. 17.4 en 8.6.1782 (IC.343.18.20) - Ducamp Frères, Nantes, dd. 1.11.1783 (IC.343.16.16) - Esnault-Pelterie, St. Germain en Laye, dd. 31.7.1789 (IC.343.21.13) - Fremont, Paris, dd. 28.1.1784 (IC.343.19.8) - Gosselin Père, Braine, dd. 14.12.1788 (IC.343.4.10) - Grollier, Poitiers, dd. 20.8.1788 en 27.4.1789 (IC.343.20.5) - Heudebert, Rouen, dd. 13.11.1789 (IC.343.20.26) - Jouanne & Peigné, Versailles, dd. 11.11.1787 en 8.10.1789 (IC.343.22.21) - Lecoindre, Versailles, dd. 18.8.1782 (IC.343.22.17) - Marelle, Calais, in 1783 (IC.343.6.5) - Masse, Paris, dd. 30.7.1788 (IC.343.19.23) - Massot, Marseille, dd. 17.11.1789 (IC.343.14.23) en dd. 1.10.1797 en 8.7.1799 (IC.344.9.36) - Nodet, Marseille, dd. 30.12.1785 en 1.4.1789 (IC.343.14.26) - Petit Frères, Montpellier, dd. 6.5.1787 en 23.6.1788 (IC.343.16.2) - Roche Frères, Lyon, dd. 26.7.1783, 1.9.1789 (IC.343.14.8) - Rodriguez Henriques B., Bordeaux, dd. 24.4.1787 (IC.343.4.4) - Vergnaud, Orleans, dd. 19.10.1789 (IC.343.17.13) en dd. 29.1.1798 (IC.344.11.25) - Baquet, Paris, dd. 17.12.1797, 25.12.1798, 22.4 en 1.9.1799 (IC.344.12.2) - Baradin, Bayonne, dd. 17.3.1792 (IC.344.3.1) - Baraumont, Paris, dd. 21.6.1790 (IC.344.12.3) - Barrau Frères, Montpellier, dd. 28.5.1790 (IC.344.10.8) - Buffe & Balloffet, Chalon sur Saône, dd. 2.2.1798 (IC.344.4.26) - Bouché Aîné, Montpellier, dd. 17.3.1799 (IC.344.10.23) - Boucher & Garnier, Paris, dd. 31.8.1790 (IC.344.12.12) - Bourdet P&F, St. Quentin, dd. 28.9.1797, 5.5.1798 en 14.3.1799 (IC.344.15.42) - Classe, Peronne, dd. 10.9.1790 (IC.344.14.9) - Colas Dupart, Paris,

komen van betalingen werd daarbij in eerste instantie toegeschreven aan de "slechte tijden" <sup>98</sup> - die uiteraard helemaal kritiek werden na 14 juli 1789 - en in mindere mate aan het gebrek aan geld. Het eerste begon als mantra reeds op te duiken eind de jaren 1750, toen enkele gevestigde handelaars, die reeds 30 jaar en méér in zaken zaten, gevaagden van "nog nooit zo'n slechte tijden gekend" <sup>99</sup>. Aanvankelijk sloeg de term nochtans eerder op een periodiek fenomeen met wisselende intensiteit, te linken aan oorlogen <sup>100</sup>, terugval daardoor van de handel met de koloniën <sup>101</sup>, het opdoeken van een lo-

---

dd. 23.11.1796 (IC.344.12.23) - Colin de Braine, Amiens, dd. 14.3.1798 (IC.344.1.15) - Coste P&F, Chalons sur Saône, dd. 2.3 en 19.6.1798 en 23.2.1799 (IC.344.4.24) - Couderc & Veyrines, Aurillac, dd. 18.4.1790 (IC.344.2.24) - Da Costa A. & F, Bordeaux, dd. 27.3.1790 (IC.344.3.19) - Poissonnier Lefebvre, Lille, dd. 15.4 en 16.8.1790 (IC.344.8.19) - Beguin, Paris, dd. 24.10.1792 (IC.344.12.4) - Bourriaud Grollier, Poitiers, dd. 26.9.1799 (IC.344.14.13) - Charolois M, Montpellier, dd. 15.10 en 5.12.1798 (IC.344.10.12) - Dehainault, Vervins, dd. 12.7, 23.8 en 8.11.1798 (IC.344.16.37) - Delattre, Paris, dd. 17.10.1799 (IC.344.12.33) - Fouché Neveu, Montdidier, dd. 2.12.1798 (IC.344.10.5) - Fournier, Moings, dd. 17.3.1791 (IC.344.10.3) - Gagnage, Paris, dd. 4.6.1798 (IC.344.12.45) - Garnier P&F, Paris, dd. 5.1 en 2.10.1797, 17.11.1798 (IC.344.14.2) - Grouard Anquetil, Rouen, dd. 3.12.1796 (IC.344.15.20) - Jacquet Frères, Gandia, doen hun slechtste zaken ooit, dd. 20.8.1798 en 4.2.1799 (IC.344.5.31) - Lelarge Mennesson, Reims, dd. 11.3.1799 (IC.344.14.26) - Madeline Leleu, Paris, dd. 12.11.1797 en 1.12.1798 (IC.344.14.8) - Mauclerc, Reims, dd. 10.6.1790 en 26.11.1798 (IC.344.14.27) - Mauroy, Paris, dd. 10.10.1797, 1.9.1798 (IC.344.13.25) - Menu L'ainé, Paris, dd. 15.12.1797, 13.2.1798 en 29.1.1799 (IC.344.12.97) - Michel P&F, Beauvais, dd. 24.1.1797 en 20.11.1798 (IC.344.3.13) - Norgéot, Beauvais, dd. 24.2 en 26.12.1799 (IC.344.3.14) - Pujol Driget, Toulouse, dd. 1.10.1799 (IC. 344.15.52) - Reijnart-Bigot, Lille, dd. 23.4 en 26.6.1798 (IC.344.8.20) - Roche Mottet, Lyon, dd. 25.8.1797 : slechte foire van Beaucaire, 16.10.1797, 12.9.1798, 1.5.1799 (IC.344.9.16) - Taillebosq, Paris, dd. 18.10.1797 (IC.344.13.41) - Vanot, Paris, dd. 26.9.1797 en 18.1.1799 (IC.344.13.46) - Verd, Lyon dd. 8.8.1797 : zeer slechte foire van Beaucaire (IC.344.9.17) .

<sup>98</sup> Bregeault, Paris, dd. 17.11.1758 (IC.340.8.24) - Delattre, Lille, dd. 7.5 en 23.11.1754 (IC.340.7.17) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 16.2.1756 (IC.340.9.27) - Faure Triol, Montpellier, dd. 18.5.1759 (IC.340.9.21) en dd. 10.3.1760 (IC.341.11.25) - Hurtault Frères, Reims, dd. 29.11.1758 (IC.340.11.9) - Mimerel L., Amiens, dd. 20.6.1753 (IC.340.1.13) - Mimerel R., Amiens, dd. 19.5.1753 (IC.340.1.14) - Patte Vve & F., Amiens, dd. 30.4.1757 (IC.340.1.16) - Petit, Montpellier, dd. 12.2.1759 (IC.340.9.22) - Reneusse, St. Quentin, dd. 7.1.1751 maar ook in 1753, en constant in de periode 1755-1758 (IC.340.11.28) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 22.9.1757 en 27.8.1759 (IC.340.8.40) - Baré Galleateau, Reims, dd. 4.4.1769 (IC.341.14.10) - Bouquie, Troyes, dd. 18.10.1760 (IC.341.16.19) - Delagarde, Paris, dd. juli 1760 (IC.341.13.18) - Geruzet-Muiron, Reims, dd. 7.10.1768 (IC.341.14.16) - Letocart Nicole, Lille, dd. 1.6.1762 (IC.341.9.17) - Poissonnier D., Lille, dd. 24.9.1760, 28.3 en 9.7.1768 (IC.341.9.29) - Bougenies, Lille, dd. 18.3.1771 (IC.342.8.3) - Brousse P&F, Toulouse, dd. 25.9.1771 (IC.342.15.24) - Geruzet Muiron, Reims, dd. 24.4 en 6.5.1770 (IC.342.14.20) - Griotteray Frères, La Ferté Gaucher, dd. 22.7.1771 en 16.8.1779 (IC.342.7.36) - Lammeire, Brugge, in 1773 (IC.342.3.21) - Coppens Frères, Dunkerque, vanaf 16.7.1789 (IC.343.7.8) - Boucher & Garnier, Paris, dd. 24.3.1789 (IC.343.18.6) - Petit Frères, Montpellier, dd. 16.5.1788 (IC.343.16.2) - Pinchart, Reims, dd. 5.11.1789 (IC.343.20.19) - Pontes & Juglar, Manosque, dd. 7.6.1783 (IC.343.14.17) - Vaillant Grollier, Poitiers, dd. 28.10.1789 (IC.343.20.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 5.3.1790 (IC.344.3.16) - Beguin, Paris, dd. 14.9.1792 (IC.344.12.4) - LaFerrière, Jonzac, dd. 25.11.1792 (IC.344.7.8) - Colin De Braine, Amiens, dd. 13.10.1797 en 14.3.1798 (IC.344.1.15) - Garnier P&F, Paris, dd. 2.10.1797 (IC.344.14.2) - Buffe & Balloffet, Chalon s/Saône, dd. 2.2.1798 (IC.344.4.26) - Coste P&F, Chalon s/Saône, dd. 2.3.1798 en 23.2.1799 (IC.344.4.24) - "Zaken gaan slecht in Frankrijk en iedereen zegt hetzelfde" : Bethune aan Garnier Paris en Roche-Mottet Lyon, dd. 6.10.1797 in UC 33.8.

<sup>99</sup> Bernard N., Paris, dd. 27.2.1758 (IC.340.11.1) - Pinchart, Reims, dd. 9.5.1759 (IC.340.11.14) - Mimerel L., Amiens, dd. 10.3.1766 (IC.341.1.15).

<sup>100</sup> Faure Triol, Montpellier, dd. 22.7.1758 (IC.340.9.21) - Mimerel Louis, Amiens, dd. 25.1.1758- 20.11.1758 (IC. 340.1.13) - Salvan G., Beziers, dd. 16.5.1757 en 1.7.1759 (IC.340.2.31) - Bregeault, Versailles, dd. 10.1.1760 (IC.341.16.26) - DeBoislandry L., Paris, dd. 19.1 en 2.10.1779 (IC. 342.13.18) - Vibert, Paris, dd. 14.7.1781 (IC.343.19.42) - Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 27.5.1797, 28.2 en 3.8.1798 (IC.344.7.25) - Bouché Ain&, Montpellier, dd. 29.11.1796 en 8.1, 30.4.1798 (IC.344.10.23).

kaal garnizoen <sup>102</sup>, rouw aan het Hof bij de dood van de dauphin <sup>103</sup>, slechte graan- en wijnoogsten <sup>104</sup>, de revolutie van 10 augustus 1792 in Parijs <sup>105</sup>, de "coup" van "18 Fructidor de l'an V" <sup>106</sup>, overaanbod van linnen aan dumpingprijzen in de koloniën <sup>107</sup> of simpelweg de duurte van Bethunes toiles <sup>108</sup>. Maar door de veelheid aan redenen, slabakte de handel in het algemeen bijna chronisch en werd er niets meer gekocht. En vermits er niets werd verkocht, kon er dan weer geen geld binnenkomen. Een vicieuze cirkel, dus, veroorzaakt door "onzichtbare handen", die maar moeilijk kon worden doorbroken.

Nu is het wel geweten dat handelaars altijd klagen, want ook in de tijd van de della Failles werd er voortdurend gewag gemaakt van slechte tijden en veelvuldige faillissementen (BRULEZ, 1959 : 383). Maar de verzuchtingen over decennialange crisistijden - en dit zelfs vanwege erg professionele handelaars die altijd zakelijk en zonder poespas correspondeerden - zijn dermate unaniem in de briefwisseling Bethune, dat ze m.i. wel degelijk verwijzen naar een algemene tendens. Teveel handelaars voerden immers aan dat de wanverhouding tussen de verkoopstermijnen die Bethune hanteerde en deze die zij elders kregen <sup>109</sup> en/of zélf verplicht waren te pikken van hún klanten <sup>110</sup>, correct beta-

---

<sup>101</sup> Benezet Soeurs, Bordeaux, dd. 12.12.1778 & 17.2.1779 (IC.342.2.12) - Marracci P., Lille, dd. 4.9.1771 (IC.342.9.3) - Babois M., Le Havre, dd. 7.5.1788 (IC.343.10.27) en 15.4 & 1.7.1790 (IC.344.7.29) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 14.6.1783 (IC.343.3.16) - Desmonts O., Le Havre, dd. 10.1.1791 (IC.344.7.28) - Jacquet F., Marseille, dd. 8.11.1796 (IC.344.9.37).

<sup>102</sup> Genin, Maubeuge, dd. 20.9.1757, 17.1. & 14.12.1758 (IC.340.9.1).

<sup>103</sup> Maricourt, Lille, dd. 30.7.1766 (IC.341.9.20) : de troonopvolger Louis de France stierf in december 1765.

<sup>104</sup> Graan : Patte Vve & F., Amiens, in 1768 (IC.341.1.10) - Farel, Fils & Viala, Montpellier, dd. 24.1.1783 (IC.343.15.11) - Wijn : Pinchart, Reims, dd. 5.11.1789 (IC.343.20.19).

<sup>105</sup> Beguin, Paris, dd. 14.9.1792 meldt de totale ineenstorting van de handel sinds 10.8 (IC.344.12.4). Toen de Franse Royalistische emigranten met een leger, gesteund door Pruisen en Oostenrijk, Frankrijk dreigden binnenvallen, om de koning in zijn functie te herstellen, brak op 10.8.1792 in Parijs een nieuwe revolutie uit, waarbij veel doden vielen. Na de geslaagde invasie van de Tuilerieën door radicale Republikeinen, zag de Wetgevende Vergadering zich verplicht hun eisen in te willigen, waaronder het gevangen zetten van de koning en het organiseren van nieuwe verkiezingen waarbij een Nationale Conventie zou worden gekozen die de grondwet moest herzien (KRONIEK VAN DE MENSHEID, 1986 : 618 - DIERICKX, 1964 : 14).

<sup>106</sup> Colin de Braine, Amiens, dd. 13.10.1797 stelde dat de verkoop erg gedaald was sinds dit politiek voorval (IC.344.1.15) - Bertaud, Versailles, dd. 7.10.1797 stelde dat "het voorval van 4.9.1797 de beurszaken erg ontregeld had, waardoor er niets meer werd betaald", en dd. 13.1.1798 : "...waardoor de verkoop en de rentrées nog moeilijker waren geworden" (IC.344.16.34) - Vanot, Paris, dd. 26.9.1797 signaleerde "de absolute stagnatie van de verkoop sinds een maand" (IC.344.13.46). Op 4.9.1797 vond in Frankrijk een staatsgreep plaats door enkele leden van het Directoire, met steun van het leger (- reeds onder leiding van Napoleon-), waarbij de "Raad van 500" (-het toenmalig Parlement-) werd gezuiverd van de sterk gegroeide royalistische factie. (KRONIEK VAN DE MENSHEID, 1986 : 634 - DOYLE, 2002 : 330).

<sup>107</sup> Delisle, Lille, dd. 22.2.1765 (IC.341.8.14).

<sup>108</sup> Delisle, Lille, dd. 30.6.1767 (IC.341.8.14) - Farel, Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 26.8.1767 (IC.341.11.35) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 17.3.1787 (IC.343.3.16).

<sup>109</sup> De Loze, Montpellier, dd. 20.9.1755 : kreeg overal in Brabant één jaar (IC.340.9.20) - Boucquié, Troyes, dd. 18.10.1760 : iedereen in Vlaanderen geeft één jaar (IC.341.16.19) - Barrau Frères, Blouquier, Montpellier, dd. 18.1.1773 : betalen aan Van Tieghem, Kortrijk op 9 maanden (IC.342.12.6) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 7.9.1772 : betalen normaal op 12 maand, maar aan B op 9 maand (IC.342.11.12) - Trossier Vve & Bourbon, Lyon, dd. 11.5.1778 : betalen overal op 1 jaar (IC.342.7.31) - Courant, Le Havre, dd. 24.8.1790 : gangbaar gebruik is één

len onmogelijk maakte. En sommigen stelden boudweg dat zij door de samengang van deze omstandigheden - betalingsdruk van Bethune plus slechte verkoop - verplicht waren al dan niet tijdelijk af te zien van nieuwe bestellingen <sup>111</sup>. De problematiek om hun aankopen te kunnen betalen was bijwijlen zelfs dermate hallucinant, dat enkelen er beschaamd in werden en voorstelden de vertraging met een percentje extra te vergoeden <sup>112</sup>.

De Franse historicus M. Marion beschreef hoe het 18e eeuwse Frankrijk in feite ten onder ging aan de samenlopende omstandigheden van een spilzieke natie en het onvermogen van zijn snel opeenvolgende ministers van financiën om dat te beteugelen of op z'n minst in goede banen te leiden. Sinds Lodewijk XIV voerde het land om de haverklap

---

jaar krediet (IC.344.7.23) - Bouché Ainé, Montpellier, dd. 17.3.1799 : Hebben van Bethunes voorgangers altijd één jaar gekregen ! (IC.344.10.23).

<sup>110</sup> Bernard N., Paris, dd. 3.8.1758 : heeft tegoeden van 18 maand en 2 jaar oud (IC.340.11.1) - Hurtault N., Reims, dd. 16.12.1752 : wordt slechts betaald op 14-15 maand (IC.340.11.10) - Mimerel L., Amiens, dd. 20.6.1753 en 25.1.1758 : wordt slechts betaald op 18 maand (IC.340.1.13) en méér : dd. 16.5.1760, 5.8.1762, 2.11.1765 (IC.341.1.15) - Barrois Vve & F, Lille, dd. 8.4.1760 : verkopen zelf op één jaar en aanvaarden wissels op 18-20 maand (IC.341.7.55) - Chenaux P., Brussel, 1763 t/m 1769 : betaalt slechts wanneer hij zelf betaald is : dit sleept vaak 2 jaar aan, maar doet kleine diensten voor Bethune in Brussel in ruil (IC.341.4.10) - Blanchart L., Brussel, dd. 29.12.1775 : moet zelf 12-15 maand geven aan zijn Russische klanten (IC.342.5.2) - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. juni 1772 : worden zelf slechts betaald op meer dan een jaar (IC.342.12.5) - DeBoislandry L., Paris, dd. 2.10.1779 : de beste huizen vragen termijnen tot 2 jaar (IC.342.13.18) en dd. 13.1.1780 : moet zéér lange termijn toekennen om te kunnen verkopen, sinds het begin van de oorlog (IC.343.19.50) - Guesnet, Clermont, dd. 22.4.1779 : moet zelf 18 maand geven (IC.342.5.16) - Charlet, Lyon, dd. 28.9.1784 : verwonderd over slechts 6 maand krediet, want moeten in Lille één jaar toekennen (IC.343.14.16) - Roche Frères, Lyon, dd. 22.8, 12.9 en 8.12.1789 : verkopen zelf op één jaar (IC.343.14.8) - Baradin, Bayonne, dd. 17.3.1792 : ontvangt betalingen uit Spanje slechts op 18 maand à 2 jaar (IC.344.3.1).

<sup>111</sup> Deze reactie lazten we vooral in acute crisisperiodes : Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 1.12.1758 : handel is momenteel zeer moeilijk, dus niet verstandig om nu artikels te kopen die tijd vragen om te placeren (IC.340.9.18) - Geruzet-Pierquin, Reims, dd. 22.4 en 2.7.1758 : doet geen nieuwe bestelling wegens te slechte verkoop (IC.340.11.7) - Godinot Tellier, Reims, dd. 25.7.1758 : doet dit jaar de reis naar Kortrijk niet, wegens te slechte verkoop (IC.340.11.8) - Patte Vve & F, Amiens, dd. 30.4.1757 : durft niet te bestellen wegens slechte tijden (IC.340.1.16) - Petit A., Montpellier, dd. 12.2.1759 : doet kleinere bestelling wegens slechte tijden (IC.340.9.22) - Babois A., Compiègne, dd. 12.5.1779 : doet geen bestelling wegens geen bezoek van de koning (IC.342.6.1) - Baudry L., Garriat, dd. 12.11.1788 en 15.12.1789 : bestelt niets want zaken gaan te slecht (IC.343.7.22) - Da Costa Cadet, Bordeaux, géén bestellingen in 1788 en 1789 (IC.343.3.16) - Guesnet, Clermont, dd. 27.12.1788 (IC.343.6.25) - Heudebert, Rouen, dd. 13.11.1789 (IC.343.20.26) - Jouanne Vve & Peigné, Versailles, dd. 8.10.1789 : géén toiles nodig bij zo'n slechte verkoop (IC.343.22.21) - Lecointre, Versailles, dd. 18.8.1782 : doet geen reis naar Vlaanderen wegens te slechte verkoop (IC.343.22.17) - Massot, Marseille, dd. 17.11.1789 : geen bestelling want zaken gaan te slecht (IC.343.14.23) - idem Nodet, Marseille, dd. 1.4.1789 (IC.343.14.26) - Petit Frères, Montpellier, dd. 16.5.1788 : geen bestelling voor Beaucaire (IC.343.16.2) - Salvan Frères, Beziers, dd. 28.5.1789 : durven niet te bestellen (IC.343.3.8) - Couderc & Veyrines, Aurillac, dd. 18.4.1790 : onderbreken hun bestellingen want zaken gaan te slecht (IC.344.2.24) - Bouché Ainé, Montpellier, dd. 17.3.1799 : stellen bestelling uit wegens te slechte zaken (IC.344.10.23) - Pujol, Driget, Toulouse, dd. 1.10.1799 : beslist aankopen te stoppen omdat rentrées niet vlotten (IC.344.15.52) - Turquet, Senlis, dd. 27.5.1797 : termijn die men toekent is te kort om zaken van enige omvang herop te starten (IC.344.15.30).

<sup>112</sup> Bezzola, Besselet, Nevers, dd. 12.7.1789 : willen interest betalen want Bethune hoeft geen slachtoffer te zijn van stilgevalen verkoop in Frankrijk (IC.343.16.23) - DuCamp Frères, dd. 1.11.1783 : willen vertraging vergoeden met 1/2 % interest per maand (IC.343.16.16) - idem Farcot, Paris, dd. 11.10.1787 (IC.343.19.6) - Orillat, Chefboutonne, dd. 24.3.1789 : betaalt spontaan een sommetje interest ter compensatie van de vertraging (IC.343.6.24).

oorlogen die fortuinen kostten. En in toenemende mate leefde het Hof en haar uitgebreide clientèle op ongemeen grote voet. Om beide bodemloze vaten te vullen, leken de "*contrôleurs généraux des finances*" slechts twee remedies te kennen : de diverse soorten belastingen verhogen en staatsleningen uitschrijven (MARION, 1914 : 401). Nu kende men in Frankrijk, in tegenstelling tot elders in Europa, reeds sinds de late Middeleeuwen een vast belastingsysteem (VERMEIR, 2008 : 20), maar daar werd dus heel de eeuw door voortdurend aan gemorreld. Daardoor werd de belastingdruk, in tegenstelling tot die in bijvoorbeeld de Zuidelijke Nederlanden, ook tamelijk groot (JANSSENS, 2009 : 196). Daarnaast schreef de regering om de haverklap leningen en loterijen uit, tegen steeds verder stijgende rentevoeten, zodat tegen 1789 de helft van 's lands uitgaven noodgedwongen bestonden uit het delgen van de publieke schuld (MARION, 1914 : 459). Een deflatoir klimaat kon in dergelijke omstandigheden niet uitblijven.

Die "slechte tijden", waarin er dus weinig werd verkocht en nog minder werd betaald, sporen anderzijds merkwaardig gelijk met het debat over de koopkracht bij de gemiddelde bevolking, dat in de jaren 1770 en 1780 van de vorige eeuw met betrekking tot de Zuidelijke Nederlanden werd gevoerd. C. Vandenbroeke opperde toen dat de overtuiging, dat alvast de grote massa plattelandsbewoners tijdens de loop van de 18e eeuw dramatisch verarmde, volgens hem niet klopte. Deze visie was op zich gebaseerd op de suggestie van F. Mendels dat de zogenaamde proto-industrialisatie van de rurale nijverheid, in het bijzonder van de linnenarbeid, door deze rurale verarming werd gestimuleerd (MENDELS, 1975 : 186). Vandenbroeke constateerde veeleer een "*uitzonderlijk gunstige situatie*" bij de reële weeflonen "*tussen 1715-20 en 1770-80*", waarin pas "*in de laatste jaren van het Ancien Regime*" verandering kwam. Hij sprak zelfs van "*absolute maxima*" die op het vlak van hun inkomen werden behaald "*tussen 1740-50 en 1775-85/90*" (VANDENBROEKE, 1979 : 133 en 137).

A. Thijs deed "*de 'vondst' van C. Vandenbroeke*" af als "*de geboorte van een mythe*", want hij legde bloot dat Vandenbroeke zich baseerde op stedelijke lonen, dus foute cijfers, en daarmee ook inging tegen betrouwbare tijdgenoten die hadden geschreven dat wevers op het platteland, zelfs samen met hun gezin, slechts een hongerloon verdienden. Die "*relatieve voorspoed*" was volgens hem dus "*slechts een werkhypothese, waarvan de geldigheid (of ongeldigheid) nog steeds moet aangetoond worden aan de hand van bruikbaar bronnenmateriaal*" (THIJS, 1982 : 167, 169, 173-174 en 177). Sindsdien publiceerde Vandenbroeke zelf een tabel met cijfers, die de koopkracht van het loon in reële termen van zowel stads- als plattelandsarbeiders weergaven. Daaruit blijkt dat de hoogste lonen werden betaald in de periode 1726-1735 en dat het vanaf dan steil bergaf ging, om met een quasi halvering het absoluut dieptepunt voor de 18e eeuw te bereiken omstreeks 1796-1805 (VANDENBROEKE, 2004 : 159, 170-171). Deze cijfers kloppen met eerdere bevindingen van E. Scholliers, namelijk dat de koopkracht van loonarbeiders daalde vanaf 1740-1750 en dat dit proces nog versnelde vanaf 1780 (SCHOLLIERS, 1975 : 454). Uit andere studies bleek



bovendien dat eenzelfde achteruitgang van reële lonen zich manifesteerde in nagenoeg heel Europa.

Eigenaardig genoeg ging die trend van dalende koopkracht samen met een duidelijke toename van het bezit van allerlei materiële goederen (RILEY, 1999 : 261). Er voltrok zich namelijk in die vroegmoderne tijden ook een duidelijke mentaliteitswissel : het fenomeen "mode" speelde voortaan een rol en een hele reeks nieuwsoortige verbruiksgoederen beet alle lagen van de bevolking in het been. Deze paradox gaf aanleiding tot nieuwe debatten rond "levensstandaard", "consumptierevolutie" en/of "*industrious revolution*" (DE VRIES, 1994 : 254-255), waarin de zoektocht naar algemeen geldende verklaringen nog volop aan de gang is en het laatste woord dus nog lang niet gevallen. B.Blondé en I. Van Damme spreken in een artikel met betrekking tot de periode 1648-1748 reeds over een "*toenemende vraag naar nieuwe en modieuze goederen en een verschuiving van dure en duurzame producten naar minder duurzame en goedkopere alternatieven....*". Doch : "*De groeiende populariteit van allerlei nieuwe, vaak ingevoerde producten stimuleerde de kleinhandel, maar ging tegelijkertijd ten koste van oude verbruiksgewoonten en lokale productiesectoren*" (BLONDE-VAN DAMME, 2007 : 64, 66).

Feit is dat dergelijke evoluties - zeker in tijden van dalende koopkracht - veranderingen in het consumptiepatroon teweegbrachten, stelde B. Willems, zich hiervoor baserend op een gestage terugloop van het verbruik van dure voedingsproducten als boter en vlees (WILLEMS, 2009 : 62). De prijzen van landbouwproducten stegen, samen met noodzakelijke levensmiddelen als brandhout, immers relatief gesproken het meest (RILEY, 1999 : 261 - DE VRIES, 1976 : 244), in vergelijking met andere consumptiegoederen, zoals textielproducten, papier en ook een paar koloniale waren waaronder suiker, die net goedkoper werden (VAN ZANDEN, 1999 : 189). Er moest nu m.a.w. beter worden afgewogen waaraan men z'n geld besteedde.

Wij constateerden hierboven dat Bethune in toenemende mate goedkopere soorten textiel verkocht. Snobistisch geshow "*pour sauver les apparences*" dat wel meer voorkomt bij mensen of samenlevingen die het moeilijk hebben, speelde hierbij een niet-onbelangrijke rol. En hoewel Bethune tussen 1750 en 1790 steeds grotere omzetten realiseerde, was bezuinigen op klassieke artikelen zoals lijnwaad voor hemden, lakens en handdoeken dus een gegeven. Zodoende was de linnenhandel één van de sectoren waar de klappen vielen <sup>113</sup>. Bij de Franse klanten begonnen de jeremiaden alvast reeds in de jaren 1750 om slechts te verdapperen in de volgende decennia. Het regende faillisse-

---

<sup>113</sup> Delisle, Lille, dd. 17.9.1775 : de toilehandel is moeilijk, iedereen acht zich connaisseur en wil kwaliteit voor weinig geld (IC.342.8.15).

menten in de sector maar ook daarbuiten <sup>114</sup>, want volgens de correspondenten was de malaise in de traditionele handel vrij algemeen <sup>115</sup>.

#### 15.2.4 De problematiek van de muntschaarste

**Figuur 72** Gouden louis en guinea



Bron : SERRE, 1781 : 263-264.

En deze problematiek moest dan nog worden gekoppeld aan de schaarste van het metaalgeld <sup>116</sup> : zelfs zij die wilden betalen, konden het vaak niet omdat er simpelweg veel

<sup>114</sup> DeBoislandry L., Paris, dd. 19.1.1779 : veel faillissementen in Parijs door de oorlog en de schaarste van het geld (IC.342.13.18) - Roche Frères, Lyon, dd. 16.6.1779 : zaken gaan archislecht en er zijn meerdere faillissementen (IC.342.10.19) - Babois M., Le Havre, dd. 7.5.1788 : er zijn diverse faillissementen, o.a. ten gevolge van de handelsovereenkomst met Engeland (IC.343.10.27) - Ourcel, Amiens, dd. 21.3.1789 (IC.343.1.23) meldt veel faillissementen - Belcour, Paris, dd. 21.2.1789 meldt veel faillissementen in Parijs (IC.343.19.43) - De Bay, Paris, dd. 24.3.1781, meldt 9 faillissementen in één week in St. Denis (IC.343.18.18) - Bregeault, Versailles, meldde dd. 10.1.1760, dat de rechters rekening hielden met de slechte tijden bij betwistingen (IC.341.16.26) en Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 9.9.1763 meldden problemen om goede wissels op A'dam te vinden door de vele faillissementen aldaar (IC.341.11.34).

<sup>115</sup> Mimerel L., Amiens : de handel in gans Frankrijk is sterk gedaald dd. 20.11.1759 (IC.340.1.13) en in alle branches dd. 20.9.1760 (IC.341.1.15) - Turquet, Senlis : slechte verkoop overal in Frankrijk, dd. 5.7.1768 (IC.341.15.2) - Geruzet J.M., Reims : ook de wijnverkoop en die van de stoffen zieltoegt dd. 19.5.1787 (IC.343.20.17) - Husenot, Paris : alle handelaars in Parijs klagen over slechte verkoop dd. 13.1.1786 (IC.343.19.48).

<sup>116</sup> Vb. Dupire Vve, Lille : verkoopt nog slechts op krediet door geldschaarste : de situatie is nooit gezien dd. 14.12.1750 (IC.340.7.23) - Huard, Cambrai : cashgeld is zeldzaam dd. 16.10.1750 (IC.340.4.17) - Cannet Damerval, Amiens, dd. 24.2.1756 (UC.33.3) - Delagarde, Paris, in juli 1760 (IC.341.13.18) - Catteau, Reims, dd. 6.2.1762 (IC.341.14.11) - Hurtault Frères, Reims, dd. 14.4.1762 (UC.33.3) - Coiffier & LeFils, Paris, dd. 19.2.1779 (IC.342.13.13) - Deboislandry L., Paris, dd. 19.1.1779 (IC.342.13.18) - Marracci P., Lille, dd. 8.11.1775 (IC.342.9.3) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 24.4.1787 (IC.343.4.4) - Salvan Frères, Bezières, dd. 3.5.1783 (IC.343.3.8) en dd. 5.3.1790 (IC.344.3.16) - Van Schoor P., Brussel, dd. 11.8.1788 (IC.343.5.4) - Belcour, Paris, dd. 4.10.1785, 20 en 29.1.1787 en 22.9.1787 (IC.343.19.43) & dd. 2.4.1787 en 12.3.1790 (UC.33.6) - Bertaud, Versailles, dd. 9.1.1788 (IC.343.22.22) en dd. 24.2.1790 (IC.344.16.34) - Boilletot & Belcour, Paris, dd. 13.9 en 13.11.1783 (IC.343.18.5) - DeBoislandry L., Paris, dd. 16.10.1780 (IC.343.19.50) - Geruzet J.M., Reims, dd. 5.12.1789 (IC.343.20.17) - Gilbert P., Versailles, wijt de geldschaarste aan de oorlog, dd. 12.1.1782 (IC.343.22.12) - Petit Frères, Montpellier, dd. 6.5.1787 en 23.6.1788 (IC.343.16.2) - Roche Frères, Lyon, dd. 26.7.1783 (IC.343.14.8) - Taillebosq, Paris : door extreme schaarste van munten zien ze slechts "billets de caisse", dd. 21.12.1789 (IC.343.19.46) - Coessin

te weinig geld in omloop was. Niet dat zij per se munten moesten sturen om hun rekening bij Bethune te solderen : pas na de invoering van de assignaten, die in onze contrèien geen koers en dus geen waarde hadden als betaalmiddel, eiste Bethune tastbare écus (figuur 75). Ze hadden echter cash geld nodig om voordelig "goede" wissels te kunnen kopen.

#### 15.2.4.1 Het constante tekort aan munten

Reeds in de jaren 1750 was er in Frankrijk een nijpend tekort aan munten. Sinds 1726 lag de waardeverhouding tussen de edelmetalen er lager dan in de omringende landen, zodat de gouden louis (figuur 72) massaal naar het buitenland verdwenen <sup>117</sup>. Wat overbleef aan gouden munten eindigde bovendien vaak in de ovens van goudsmeden, die makkelijk wat extra winst konden opstrijken door de munten te kopen aan legale prijs en het goud te verkopen tegen haar intrinsieke waarde (MARION, 1914 : 375). Vandaar dat François Delisle, één van Bethunes goede vrienden in Lille, op Bethune beroep deed om hem gouden speciën te bezorgen. Ze hadden een heuse filière opgezet, waarbij Delisle voor Bethune wissels op Paris, London, Amsterdam of Vlaamse steden én occasioneel Engelse guineas (figuur 72) zocht, in ruil voor gouden louis of zilveren kronen. Want in Vlaanderen circuleerde er traditioneel nogal wat vreemd geld : Spaans, Hollands, Engels, Luiks én Frans groot geld vooral, omdat we met die landen het meest handel dreven (JANSSENS, 1957 : 7, 167). Bethune nam munten mee op z'n veelvuldige tripjes naar Lille en Delisle deed hetzelfde wanneer hij op bezoek kwam in Kortrijk. Zoniet vroegen ze aan klanten die toiles gingen of kwamen kopen en via Lille reisden, in beide richtingen het geld over te smokkelen en ook voerman Van Haesbrouck zat in de combine.

Die onderlinge geldhandel verliep echter niet altijd zonder problemen. Franse munten waren schaars in Kortrijk in 1765 <sup>118</sup> en omgekeerd waren er vaak weinig guineas in Lille te vinden tussen 10 september 1764 en 18 juli 1768 : de periode dat Bethune er veel van doen had. Zodra hij geen handel meer dreef met Engeland, vertrokken er dan weer méér guineas richting Lille dan omgekeerd, althans tot er een problematiek rees met betrek-

---

Delafosse, Versailles, dd. 1.4 en 21.4.1790 (UC.33.6) - Colin De Braine, Amiens, dd. 5.10.1791 (UC.33.6) - Dupart, Paris, 27.2.1790 (UC.33.6) - De Parijse correspondenten specificeren vaak : gebrek aan "louis".

<sup>117</sup> Maricourt, Lille, dd. 14.12.1782 en 29.7.1783 : schaarste van speciën, want ze verdwijnen te veel naar het buitenland & 20.1.1786 : men zal de uitvoer van F goudmunten aan banden moeten leggen omdat ze door het tekort aan goede munten in de Zuid. Nln te massaal naar daar verdwijnen (I.C.343.12.1) - Coppens Frères, Dunkerque, dd. 11.8.1789 : louis worden zeer schaars want verdwijnen allemaal naar het buitenland, 10.11.1789 (I.C.343.7.8).

<sup>118</sup> Delisle, Lille, dd. 2.4, 15.5 en 30.10.1765 (I.C.341.8.14).

king tot ondergewicht van die munten in de jaren 1773-1774 <sup>119</sup>. Een jaar later zag Delisle ook af van het intrekken van lous, want vond dat hij daar nog enkel miserie mee had en geen profijt. Vanaf 1776 liepen de transacties helemaal terug, zeker toen er een grote hoeveelheid valse lous in omloop werd gesignaleerd <sup>120</sup>.

De beschikbare geldmassa verzeilde immers overal periodiek in crisissen. Iedere wijziging in de waardeverhouding van de edelmetalen bracht andere geldstromen teweeg, en iedere monetaire maatregel van welke overheid dan ook zorgde voor aanpassingsnoden binnen het betalingsverkeer. Zo waren bijvoorbeeld tussen de jaren 1749 en 1755 in onze Zuidnederlandse streken de buitenlandse goudstukken bijna volledig verdwenen, terwijl de omloop van goudstukken tegen 1761 alweer voor twee derden was samengesteld uit buitenlandse munten. En in 1771 vertegenwoordigden onze eigen gouden souvereinen opnieuw meer dan de helft van de gezamenlijke circulerende gouden speciën (JANSSENS, 1957 : 133 en 148).

En dus ook in Frankrijk waren er schommelingen waarin de geldnoden acuter werden. De problematiek groeide angstwekkend tijdens de Zevenjarige Oorlog (1756-1763), omdat er geen geld meer binnenkwam door de verstoorde overzeese handel en er massaal veel baar geld verdween naar de Franse troepen, gestationneerd in Duitsland (FELIX, 2011 : 38-39). Minister Etienne de Silhouette nam in de loop van 1759 daarom een aantal fiscale maatregelen, verbrak onder meer de uitbetalingen door de diverse staatskassen en verzocht de Fransen "*de porter leur vaisselle d'or et d'argent à la monnaie pour les fondre en espèces*", om de situatie meester te worden (MARION, 1914 : 197). De situatie is kritiek, liet Nicolas Bernard daarop uit Parijs weten : de "*caisses générales*" zijn gesloten en niemand kan nog betalen <sup>121</sup>. Twee jaar later kwam uit Reims nog steeds de verzuchting dat het geld overal en ook in (Frans) Vlaanderen erg schaars bleef <sup>122</sup>.

Na de oorlog ging het blijkbaar iets beter. En de oprichting van de voorloper van de Banque de France, de zogenaamde Caisse d'Escompte - "*créée en 1776 pour soutenir le commerce en escomptant tous les effets de commerce à un taux d'intérêt maximal de 4 %*" (PLESSIS, 1989 : 1004 - MARION, 1914 : 348) zorgde helemaal voor een gunstig klimaat. Helaas werd in Spanje in 1779 de verhouding tussen de goud- en zilverwaarde opgetrokken, zodat de Franse lous opnieuw uit het land wegvloeiden. Bovendien werden de biljetten van de

---

<sup>119</sup> Bethune signaleerde Delisle's klacht aan Lammeire in Brugge die hem de goudstukken op 27.7.1773 had bezorgd. Deze viel uit de lucht want wist toen hij ze meegaf niets van plotse veranderingen in die goudspeciën. Er was toen immers nog geen "gerucht" over het biljoeneren van guinees van 4 kronen. Hijzelf had er trouwens gisteravond nog uitgegeven (14.8.1773) in Lammeire J.F. & zuster, Brugge, IC.342.3.21.

<sup>120</sup> Delisle, Lille, dd. 12.8, 17.8. en 21.8.1773 - 3.11 en 10.11.1774 - 6.12.1775 - 5.10.1776 (IC.342.8.15).

<sup>121</sup> Bernard N., Paris, dd. 27.11.1759 (IC.340.11.1).

<sup>122</sup> Catteau H., Reims, dd. 24.11.1761 (IC.341.14.11).

Caisse niet als betaalmiddel gebruikt maar onmiddellijk omgezet in ecus en louis, waardoor er een nog nijpender tekort aan munten ontstond <sup>123</sup>. Dit was het gevolg van een ongelukkige beslissing van de regering dd. 24 augustus 1783 om voorschotten voor de Tresor Royal op te vragen aan de Caisse. Het vertrouwensverlies in de Schatkist was toen reeds dermate groot bij de bevolking dat deze regeling volstond om paniek en een heuse "rush" op de Caisse te veroorzaken. Sinds "die historie met de Caisse d'Escompte" en het bankroet van meerdere bankhuizen dat erop volgde, was het geld schaarser dan ooit, kreeg Bethune te horen <sup>124</sup>. Op 27 september 1783 verbood de Franse regering daarom de uitvoer van alle edelmetaal en "*leur transport autrement que par les voitures des Messageries royales*" (MARION, 1914 : 349).

Toen dit ook niet veel leek te helpen, ging ze over tot een feitelijke devaluatie van de louis. Op 30 oktober 1785 werd "*la refonte de la monnaie d'or*" uitgevaardigd <sup>125</sup>. Die muntpeising gebeurde blijkbaar te snel, want "*l'affluence aux hôtels des monnaies ayant été plus grande et la frappe des nouveaux louis plus lente qu'on ne prévoyait, il fallut payer les pièces à refondre en billets de monnaie à 4 % d'intérêt, d'où un engorgement momentané dans la circulation*" (MARION, 1914 : 375-376). Bethune liet aan z'n bankier Van Schoor in Brussel weten dat de betalingen slecht binnenkwamen wegens "de wijziging van de munten" <sup>126</sup>. Een klant uit Nevers kon niet anders dan met vertraging betalen, stelde hij, omdat de revolutie die de speciën in Frankrijk hadden meegemaakt de zaken volledig hadden ontregeld <sup>127</sup>. En een klant uit Nantes vroeg ten einde raad of Bethune hém geen forse voorraad louis d'or kon bezorgen via een betrouwbare reiziger of per diligence : een transactie die hij fiks wou vergoeden met 5 % voor drie maand interest en 1/2 % commissieloon voor de moeite <sup>128</sup>. Maar daar kon Bethune niet op ingaan, gezien toen reeds "*la révolution des louis fait icy un tort considerable aussi par suite de la defence d'exportation d'espèces*" <sup>129</sup>.

In een poging het groeiende deficit van de Franse staat het hoofd te bieden, ging contrôleur général des finances de Calonne begin 1787 bij de Caisse d'Escompte een eerste lening aan. Deze nog nauwere verbinding met de staatskas, bracht de Caisse opnieuw in diskrediet, want hun biljetten - die een feitelijke geldwaarde hadden vermits ze konden worden gewisseld, genegociëerd, geherdisconteerd als gewone traites - circuleerden

---

<sup>123</sup> DeBoislandry Vve & fils, Paris, dd. 5.11.1783.

<sup>124</sup> Boilletot & Belcour, Paris, dd. 13.11.1783 (IC.343.18.5).

<sup>125</sup> M. Hutrel, Rouen, IC.343.20.28, beschreef dd. 9.12.1785 waar het over ging : Volgens een nieuw arrest ging men een lichtere munt fabriceren, zodat de louis d'ors niet meer naar het buitenland zouden verdwijnen. De nieuwe louis zouden 24 Lb waard zijn, zoals voorheen. Men kon de oude nog tot 1 januari inwisselen aan 24 Lb. maar momenteel gebeurde dat aan 25 Lb.

<sup>126</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 25.1.1786 (UC 33.6).

<sup>127</sup> Bezzola-Besselet & co, Nevers, dd. 18.1.1786 (IC.343.16.23).

<sup>128</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 3.11.1785 (IC.343.16.21).

<sup>129</sup> Bonafous Frères, dd. 11.4.1786 (UC.33.6).

nagenoeg "*à cours forcé*" <sup>130</sup>, waardoor ze werden aanzien als de facto papiergeld. Het fiasco van Law in het begin van de eeuw indachtig, joeg dat schrik aan met steeds verdere koersdaling van de biljetten (MARION, 1914 : 383-384 - LEVASSEUR, 1859 : 38, 834-835, 837) én dus nog angstvalliger oppotting van het metaalgeld tot gevolg. De schaarste van het geld veroorzaakte aan de lopende band faillissementen van wisselagenten en andere kleine spelers in de financiële wereld <sup>131</sup>. Al die hervormingen verstoorden het handelsklimaat danig, liet een klant uit Versailles weten, en de speciën werden schaarser dan ooit <sup>132</sup>.

#### 15.2.4.2 Een mislukte oplossing : de assignaten

De dramatische financiële-monetaire toestand was één van de oorzaken van de Franse Revolutie, waarna het land enkel van de regen in de drop kwam. Marion beschrijft gedetailleerd hoe en waarom toen, in een poging het dreigend staatsbankroet én de munt-schaarste in één klap op te lossen, pseudo-bankbiljetten in het leven werden geroepen : de zogenaamde assignaten (figuur 73). Met de door de Assemblée Nationale Constituant te geconfisqueerde kerkelijke goederen als onderpand - die zouden worden verkocht door een speciaal daarvoor in het leven geroepen Caisse de l'Extraordinaire - werden op 19 december 1789 een soortement staatsobligaties gecreëerd die door de burgers konden worden gekocht tegen een rentevoet van 5 %. Men had de bedoeling die waarden terug te betalen en te vernietigen, naarmate de eigendommen werden verkocht (MARION, 1919 : 65). De bedoeling was misschien wel verdedigbaar, het resultaat evenwel desastreus, want buiten Parijs hadden die biljetten geen koers, waardoor ze algemeen werden geweigerd als betaalmiddel (idem : 100-101). Voorbij de stadsgrenzen van Parijs was iedereen dus verplicht te betalen met geld, meldde een klant, waardoor munten in de hoofdstad nog sneller verdwenen dan elders <sup>133</sup>. De Parisiens konden er nauwelijks voldoende bijeen-scharrelen als pasmunt in hun winkels of om hun huishoudelijke uitgaven te dekken, verzuchtte een ander <sup>134</sup>.

Bovendien weigerde men in het buitenland stilaan overal Franse wissels te aanvaarden, omdat ze riskeerden uitbetaald te worden in assignaten. Enkel wanneer er woordelijk op vermeld stond "betaalbaar in goud- of zilvermunt" kon men erop betrouwen daaraan te ontsnappen <sup>135</sup>. Dat risico was zeker het geval met die op Parijs, waarvan het wissel-

---

<sup>130</sup> Dit betekent dat het biljet moet worden aanvaard in betaling tegen de nominale waarde ervan en dat het niet mag worden omgezet in metaalgeld.

<sup>131</sup> Belcour, Paris, dd. 29.1 en 22.9.1787 (IC.343.19.43).

<sup>132</sup> Bertaud, Versailles, dd. 9.1 en 20.1.1788 (IC. 343.22.22).

<sup>133</sup> Clairain des Lauriers, Paris, dd. 22.3.1790 (IC.344.14.5).

<sup>134</sup> Coessin Delafosse, Versailles, dd. 9.2.1790 (IC.344.16.35).

<sup>135</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 14.8.1790 (UC.33.6).

koersverlies steeds forser begon op te lopen, terwijl de Parijse wisselmarkt in de 18e eeuw net voor het internationaal betalingsverkeer van de Oostenrijkse Nederlanden na Amsterdam de tweede belangrijkste plaats innam (JANSSENS, 1957 : 237-238). Die koers stond eigenlijk reeds laag sinds "*la fonte des louis*" <sup>136</sup>, maar was in de jaren daarop terug gaan schommelen rond, doch meestal net iets onder pari <sup>137</sup>. Vanaf eind 1789 begon de koers echter aan een dramatische keldering die begon met 2 % verlies, opliep tot 3-4 % in februari 1790, 7 à 8 % begin april en zelfs 11 % op 22 april 1790, wat terugwon tot 5 % verlies in de zomermaanden van 1790, om dan gestaag verder te verliezen tot 8 à 12 % in het najaar van 1790 en het begin van 1791, 18 % in juni 1791 en 20 % in augustus 1791

<sup>138</sup>.

Zodoende pasten handelaars zoals Bethune hun verkoopscondities aan en eisten voortaan betaling in munten of effecten op Vlaanderen, zoniet diende het koersverlies volledig te worden gedragen door de koper <sup>139</sup>. En de maatregel gold voor iedereen, zonder onderscheid, ongeacht of het om de betere klanten ging <sup>140</sup>. Ondertussen dienden er echter nog openstaande facturen van aankopen in tempore non suspecto te worden betaald. Bethune gaf zijn klanten de raad daarvoor munten te sturen naar één van z'n vertrouwelingen in Parijs of Lille, vanwaar hij de munten kon doen overkomen. Zo konden ze dat wisselkoersverlies het best omzeilen, vond hij <sup>141</sup>. Alleen verliep dat in de praktijk niet zo vlot en al zeker niet voor de Parisiens, want eens buiten de stadspoorten waren zij verplicht in geld te betalen, omdat de "*billets de caisse*" slechts koers hadden in Parijs

<sup>136</sup> De koers verloor 2 % in juni 1786 : Bélèze Frères & Bouché, Montpellier, dd. 24.6.1786 (UC.33.6) - Lemer cier, Ham, dd. 22.6.1786 (UC.33.6) - Parlier, Montpellier, dd. 23.6.1786 (UC.33.6)

<sup>137</sup> vb. van koersen bij Dorda Grassot, Barcelona (UC.33.6), Parlier, Montpellier en Bezard, Montpellier (UC.33.6). De pariteit van het Franse pond werd berekend op basis van 56 groten (= 28 stuivers) wisselgeld = 3 Franse ponden (JANSSENS, 1957 : 219).

<sup>138</sup> Voorbeelden in Bertaud, Versailles, dd. 18.2.1790 en 6.2.1791 (UC.33.6) - Belcour, Paris, dd. 13.12.1790 (UC.33.6) - Berthier, Paris, dd. 19.2.1791 (UC.33.6) - Verschillende wisselkoersen in o.a. Bezard, Montpellier (UC.33.6) - Da Costa A. & fils, Bordeaux (UC.33.6) - Couderc & Veyrines, Aurillac (UC.33.6).

<sup>139</sup> In het stuk memoriaal met facturenregister C.33.7. verschijnt de eerste vermelding van die nieuwe condities op 9.3.1790 (Griotteray-Possoz, Meaux). Doorgaans was toen nog sprake van "verlies te delen". Maar vanaf augustus 1790 veranderde dat in "verlies boven de 2 % voor rekening klant". Na de dood van Bethune fils waren facturen nog uitsluitend betaalbaar in geld, zonder verlies voor Bethune. In de correspondentie zijn de vermeldingen daaromtrent legio vanaf voorjaar 1791 : vb. Baudry, Garriat, dd. 29.10.1791 - Bertaud, Versailles, dd. 29.9.1791 - Boucher & Garnier, Paris, dd. 18.5.1791 - Colin de Braine, Amiens, dd. 30.8.1791 - Deremy, Lille, dd. 2.4.1791 - Fournier-Geruzet, Soissons, dd. 19.5.1791 en 16.9.1791 - Guesnet, Clermont, dd. 21.5.1791 - Pepin, Compiègne, dd. 23.5.1791 - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 29.8.1791 (alle in UC.33.6)

<sup>140</sup> Jouanne & Peigné, Versailles, dd. 30.10.1790 (UC.33.6).

<sup>141</sup> Baudry, Garriat, dd. 6.7.1790 - Bertaud, Versailles, dd. 18.2.1790 - Bezzola-Besselet, Nevers, dd. 12.10.1790 - Guesnet, Clermont, dd. 9.3.1790 - Geruzet, Reims, dd. 30.6.1790 - Lajard-Moureau, Lyon, dd. 24.6.1790 - Clairain des Lauriers, Paris, dd. 2.7.1790 - Caillole, Chantilly, dd. 20.8.1790 en 27.8.1791 - Cambecq, Lille, dd. 20.8.1790 - Dabit Petit, Chartres, dd. 1.9.1790 - Golliaud, Moulins, dd. 25.9.1790 - Grollier, Poitiers, dd. 15.10.1790 - Fournier, Moings, dd. 28.10.1790 - Griotteray-Possoz, Meaux, dd. 16.5.1791 - Fournier-Geruzet, Soissons, dd. 19.5.1791 en 16.9.1791 - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 24.8.1790 en 16.5.1791 (alle in UC 33.6).

zelf. Dus vlogen de schaarse munten met middelpuntvliedende kracht de hoofdstad uit tot niemand er binnen de kortste keren nog had of kon vinden <sup>142</sup>.

Op 17 april 1790 dacht men het probleem op te lossen door de ten belope van 400 miljoen uitgegeven assignaten om te vormen tot feitelijk papiergeld. Maar ook dit liep grondig fout, want het innen van de belastingen viel tegen en de economie verzeilde in een megacrisis. Daarom gaf de staat, in continue geldnood, steeds meer assignaten uit om haar lopende kosten te betalen, maar zonder zich verder nog iets aan te trekken van feitelijke dekking daarvan. Deze waardepapieren verloren, naarmate er méér werden uitgebracht, steeds méér aan kredietwaardigheid, zodat ze enkel in toenemende mate werden afgewezen. Tegelijkertijd werd de muntschaarste nu verschrikkelijk, want *"Toutes les fois qu'il y a une émission considérable d'assignats-monnaie... il en résulte nécessairement la fuite du numéraire. Chacun réalise le papier en argent, et le cache ensuite ou l'emporte"* (MARION, 1919 : 120, 67-99, 266, 335, 344, 274). De klanten lieten dan ook stilaan met z'n allen weten dat munten vinden een extreem moeilijke zaak werd in heel Frankrijk <sup>143</sup>, want ook buiten de hoofdstad ontvingen handelaars nu nog slechts betalingen in assignaten <sup>144</sup>.

Omdat niemand, zeker in het buitenland, assignaten wilde, waren de Fransen verplicht ze te verzilveren. Dit kostte uiteraard wat geld, maar omdat het verlies aanvankelijk binnen de perken bleef werd het meer en meer gedaan. Deze praktijk zorgde al snel voor escalatie van het verlies : de Tresor Royal bevroor al het geld dat ze vond nu aan 6 %, liet Mauroy weten in november 1790, wat op zich dan weer bijdroeg tot de schaarsheid ervan <sup>145</sup>. Een zoveelste vicieuze cirkel, dus. Maar, zeker wanneer er moest worden gekozen tussen dát of het nog grotere koersverlies van de wissels op Parijs, gaf Bethune

---

<sup>142</sup> Clairain des Lauriers, Paris, dd. 22.3.1790 (IC.344.14.5).

<sup>143</sup> Vb. Coppens Frères, Dunkerque, dd. 10.3.1790 t/m 27.9.1790, 26.5.1791, 31.1.1792 (IC.344.5.26) - Geruzet J.M., Reims, dd. 12.7.1791, 6 en 19.8.1791 (IC.344.15.4) - Roche Frères, Lyon, dd. 24.10.1791, 10.4.1792 (IC.344.9.18) - Taillebosq, Paris : dd. 25.9.1790, 20.1.1791 (IC.344.13.41) - Beguin, Paris, dd. mei en augustus 1791 (IC.344.12.4) - Bourdet, St. Quentin, dd. 16.11.1791 (IC.344.15.42) - Colin de Braine, Amiens, dd. 15.11.1790, 1.5.1791, 12.9.1791, 10.4.1792 (IC.344.1.15) - Fouché, Compiègne, dd. 9.5.1790 (IC.344.5.3) - Friquand, Dieppe, dd. 17.12.1791 (IC.344.5.13) - Grandcour Clément, Bourges, dd. 20.4.1792 (IC.344.3.31) - Guesnet, Clermont, dd. 28.11.1790 en 15.5.1791 (IC.344.5.2) - Golliard, Moulins, dd. 20.2.1791 (IC.344.10.26) - Gombault, Orleans, dd. 2.5 en 12.9.1791 (IC.344.11.20) - Grollier, Poitiers, dd. 27.10.1790 (IC.344.14.15) - Jouanne & Peigné, Versailles, dd. 26.12.1790 en 7.9.1792 (IC.344.16.36) - Lajard Moureau, Lyon, dd. 3.7.1790 (IC.344.9.9) - Lesould, Paris, dd. 12.11.1791 (IC.344.13.49) - Mauclerc Reims, dd. 30.11.1790 (IC.344.14.27) - Mauroy, Paris, dd. 30.11.1790 (IC.344.13.25) - Milcent Frères, Rouen : krijgen nog enkel "billets de caisse" dd. 7.8.1790 (IC.344.15.24) - Pinchart, Reims, dd. 9.10.1790, 7.11.1790, 16.6.1791 (IC.344.15.2) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 3.9.1790 (IC.344.3.30) - Thomas Frères, Nantes, dd. 26.5.1791 (IC.344.10.33) - Vaillant Grollier, Poitiers, dd. 28.12.1792 (IC.344.14.16).

<sup>144</sup> Guesnet, Clermont, dd. 28.11.1790 (IC.344.5.2).

<sup>145</sup> Mauroy, Paris, dd. 30.11.1790 (IC.344.13.25).



alvast de raad dat in hun eigen of hun beider belang toch maar te doen <sup>146</sup>. Want in zijn wanhoop om aan cash geld te geraken, had hij vanaf halfweg 1790 met tamelijk veel van zijn klanten een deal gesloten om het verlies te delen, op voorwaarde dat zij prompt de helft van de koopsom betaalden in munten. Hij zou dan zelf het verlies dragen van de andere helft, betaald in assignaten <sup>147</sup>. Die assignaten verloren op 14 augustus 1790 zo'n 5 % <sup>148</sup>, wat dus neerkwam op 2 1/2 % verlies voor Bethune op de totaliteit van de verkoop.

Na eind maart 1791 is er van het delen van verlies géén sprake meer, want op dat moment begon de ruilwaarde van de assignaten op haar beurt aan een afgang zonder weerga. Pierre Dupart, één van de mannen die Bethunes geldzaken ter harte namen in Parijs, schreef om de vier, vijf dagen hoe de toestand van de geldprijs evolueerde. De trend van het verlies ging onmiskenbaar pijlsnel omhoog : van 5 % in de zomer van 1790 naar 5 1/2 % in het voorjaar van 1791, en dan gestaag opklimmend tot 12 % in mei-juni, 17 % in augustus-september, 29 % in december 1791 en 32 % in januari-maart 1792. Daar moest dan nog het verlies van de interesten van de assignaten worden bijgeteld.

Terugvallen op wissels was al lang geen optie meer, want die op Parijs verloren nog veel meer - disagio van 40 % in december 1791 tot 67 % in mei 1792 - en de wisselkoersen schommelden dermate vanaf februari 1792 dat iedereen gedegouteerd geraakte en in de zomer de beurs de facto werd gesloten <sup>149</sup>. Betalen met wissels op Vlaanderen of Amsterdam had een alternatief kunnen bieden, want daar kon winst op worden geboekt <sup>150</sup>. Maar deze op Vlaanderen waren erg gezocht en dus zo goed als onvindbaar. Montpellier en Barcelona betaalden voortaan met wissels op Amsterdam, Londen en later ook Hamburg. Alleen waren die eveneens slechts beperkt voorhanden in de internationale havensteden, en bovendien moesten ze éérst worden aangekocht. Het was dus zéér de vraag of dát verlies kon opwegen tegen de winst bij de negotiatie <sup>151</sup>.

---

<sup>146</sup> Berthier, Paris, dd. 19.2.1791 - Pancoucke, Lille, dd. 4.4.1791: assignaten verliezen in Lille 6-7 % tegenover een wisselkoersverlies in Kortrijk van 10-11 % - Golliaud, Moulins & Gombault, Orleans, beide dd. 28.4.1791 (alle in UC 33.6).

<sup>147</sup> De formule "*la perte du change à partager*" komt op de facturen voor vanaf 17.6.1790, met een dalende frequentie vanaf eind augustus 1790 tot 18.3.1791. Het gaat om een totaal van 46 facturen. Vanaf 24.9.1790 komt ook de formule "*perte exédent 2 % à compte de l'acheteur*" voor, op 8 facturen tot 29.3.1791. Na maart 1791 is er van het delen van verlies géén sprake meer. (C.33.7).

<sup>148</sup> Bezard, Montpellier, dd. 14.8.1790 (UC.33.6).

<sup>149</sup> Dupart, Paris, dd. 2.9.1790 en 15.9.1792 (IC.344.13.51). U vindt de verschillende percentages van het wisselkoersverlies en dat van het verlies op assignaten (= "*passé en argent*") in dit bestand en in Bethunes reacties in UC 33.6.

<sup>150</sup> Aget, Dunkerque, spreekt dd. 19.12.1791 van 22 à 23 % winst op wissels op Vlaanderen en dd. 27.12.1791 en 8.1.1792 van 30 à 33 % (IC.344.5.18) - Raad van Bethune om A'dam te zoeken aan Lajard-Moureau, Lyon, dd. 26.5.1790 en LaFerrière, Jonzac, dd. 28.11.1791 en 11.2.1792 (beide UC.33.6).

<sup>151</sup> LaFerrière, Jonzac, dd. 22.1.1792 (IC.344.7.8).

**Figuur 73** Een voorbeeld van een assignaat van 50 Lb ts, uitgave 1792



Bron : Historisch Museum Deventer. Collectie papiergeld, M 1190.

<http://www.historischmuseumdeventer.nl/collectie/zoeken#/detail?id=13262>. Geconsulteerd 19.6.2015.

De wanhoopskretten van zijn klanten bleven dan ook niet uit over de duurte van het geld<sup>152</sup> en een té groot verlies om nog te kunnen dragen<sup>153</sup>. "*Quiconque était obligé de changer des assignats contre des écus subissait une perte considérable*", lezen we bij Marion. "*Aucun commerce, aucune manufacture ne pouvait survivre longtemps à ce sacrifice énorme; les paiements à l'étranger étaient plus onéreux encore : il était indispensable de faire cesser ces changes ruineux...*" (MARION, 1919 : 273). Want munten waren zo schaars en duur, dat hij niet langer zou kunnen bestellen wanneer Bethune assignaten bleef weigeren, liet een klant uit Amiens weten<sup>154</sup> en ook Pinchart, één van de firma's beste klanten, stelde reeds in juni 1791 zonder veel verder omhaal dat het onmogelijk werd nog te betalen in munten wegens hun schaarste aan welke prijs dan ook. Als de huizen in Vlaanderen betaling bleven eisen in speciën, moesten zij noodgedwongen stoppen met toiles in te voeren, besloot hij<sup>155</sup>.

Feitelijk gedwongen door de situatie, zette de weduwe in de annexatieperiode en de perikelen die eraan voorafgingen het bedrijf stop. Sinds 1792 deed de firma nauwelijks nog

<sup>152</sup> Colin de Braine, Amiens, dd. 10.4.1792 (IC.344.1.15) - Coppens Frères, Dunkerque, dd. 28.2.1793 (IC.344.5.26) - Friquand, Dieppe, dd. 17.12.1791 (IC.344.5.13) - Beguin, Paris, dd. 19.8.1791 (IC.344.12.4) - Thomas Frères, Nantes, dd. 25.6.1791 (IC.344.10.33) - Pinchart, Reims, dd. 7.11.1790 (IC.344.15.2).

<sup>153</sup> Fouché, Compiègne, dd. 6.11.1791 (IC.344.5.3) - Pinchart, Reims, dd. 16.6.1791 (IC.344.15.2).

<sup>154</sup> Colin De Braine, Amiens, dd. 12.9.1791 & 10.4.1792 (IC.344.1.15).

<sup>155</sup> Pinchart, Reims, dd. 16.6.1791 (IC.344.15.2).

zaken met het oude Frankrijk <sup>156</sup>. De repressie escaleerde er immers tegen de tegenstanders van de assignaten en alwie zich nog op de een of andere manier met munten bezig hield. "La Terreur" hield op dat vlak nog lelijker huis, zodat er simpelweg géén geld meer was <sup>157</sup>. Maar na haar huwelijk met Van Ruymbeke startte die de zaken terug op. Dat huwelijk, op 20 oktober 1795, viel praktisch samen met het nieuwe soepeler Franse regime van het Directoire (augustus 1795) en de afschaffing van de assignaten (19.2.1796), zodat er opnieuw met munten werd betaald <sup>158</sup>.

#### 15.2.4.3 Terug naar af...

François ging onmiddellijk van start met zijn pogingen de openstaande schulden te recupereren. Aanvankelijk liep dat allesbehalve van een leien dakje, want de muntschaarste bleef hoe dan ook een gegeven <sup>159</sup>. Olivier Desmonts uit Le Havre schreef hoe dat kwam. Bethune wist dat het papiergeld - dat sinds lang het reële geld had vervangen - dat laatste volledig had doen verdwijnen, schreef hij. Assignaten daalden dagelijks in waarde en waren sinds enkele maanden quasi van generlei waarde meer in handelstransacties. Eind 1795 was een assignaat van 100 Lb.ts. nog 5 Lb.ts. waard. Daardoor begon er opnieuw geld te verschijnen en circuleerden er handelseffecten zodat men goede hoop had dat de zaken zich zouden herstellen. Maar de omstandigheden waren anders verlopen, want die mandaten verloren nog méér en sneller aan waarde dan de assignaten. "*A cet assignat expirant, le Gouvernement a substitué le mandat reçu forcément comme numéraire* <sup>160</sup> *et les autorités ne peuvent aujourd'hui reconnoître d'obligation valides que celles en mandats, en consequence les effets de commerce ont disparu et la confiance s'est évanouie*". Daaruit vloeide voort dat het wantrouwen nu compleet was en er nog slechts zaken werden gevoerd tegen contante betaling om te vermijden er dupe van te zijn. Daardoor waren de handelstransacties sterk gedaald en het geld weer even schaars als weleer, stelde Desmonts <sup>161</sup>.

Na het verdwijnen van de assignaten en het slechte onthaal van hun opvolgers, moest er echter op de één of andere manier een oplossing worden gevonden. Omdat het regime er niet in slaagde een feitelijke nationale bank op te richten, namen toen enkele burgers

---

<sup>156</sup> Grouard Anquetil, Rouen, dd. 1.12.1792 (UC.33.7). Zie ook het facturenboek C.31.4.11 waarin buiten verkopen aan klanten in Montpellier, Beziers en Spanje nog enkel een paar leveringen aan een vijftiental klanten voorkomen.

<sup>157</sup> De beurs van Parijs werd gesloten op 27.6.1793 en de Caisse d'Escompte gesupprimeerd op 24.8.1793 (PLESSIS, 1989 : 1007).

<sup>158</sup> Bouché Frères, Montpellier, dd. 25.1.1796 (UC.33.8).

<sup>159</sup> Geruzet J.M., Reims, dd. 22.1.1796 (IC.344.15.4) - Roche Frères, Lyon, dd. 7.6.1796 (IC.344.9.18).

<sup>160</sup> Bedoeld worden de zogenaamde "*rescriptions de l'emprunt forcé*", gecreëerd per decreet op 22.12.1795. Aan deze mandaten aan toonder werd op 19.3.1796 een "*cours forcé*" opgedrongen (MUSZYNSKI, 1981 : 47 - LAFAURIE, 1981 : 14, 118).

<sup>161</sup> Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 22.6.1796 (IC.344.7.25).

in een soort free banking-beweging het initiatief privé banken op te zetten, die mandaten op korte termijn aan Parijse cedenten zouden uitbetalen in goud of zilver. Met het ontstaan van de Caisse des Comptes Courants, gesticht op 28 juni 1796 door gewezen aandeelhouders van de sinds 24 augustus 1793 verdwenen Caisse d'Escompte, en de Caisse d'Escompte du Commerce op 24 november 1797, kwam er zo wat verbetering in zicht (BERGERON, 1978 : 88-89 en 101). Er doken écus en louis op : aanvankelijk nog met mondjesmaat, maar geleidelijkaan méér en in de zomer van 1796 verschenen in de correspondentie Bethune de eerste vermeldingen van een wisselkoers op Parijs. Die verloor toen nog ongeveer 1 % <sup>162</sup>, maar de koersen verbeterden in het najaar, zij het arbitrair met 1/2 procentje verlies of à pari <sup>163</sup>. En vanaf 1797 schommelde de koers soms eventjes licht terug, maar hield doorgaans stand "*au pair*" en zelfs iets erboven <sup>164</sup>. Zodoende werd het opnieuw mogelijk enkele zaken te doen.

Maar het betekende daarom nog niet dat de situatie nu rooskleurig werd. De muntschaarste bleef ook in de laatste jaren van de 18e eeuw aanslepen, want de handelsbalans bleef deficitair door de aanslepende oorlogen en het leger slorpte alle inkomsten op (PLESSIS, 1989 : 1010). Zij die zaken deden met het buitenland, schreven jaar na jaar dat de zaken maar niet wilden herpakken, de handel herleid was tot quasi nihil en betalingen erg moeilijk binnen kwamen <sup>165</sup>. Binnen de Franse grenzen hadden de meeste handelaars alles verloren door de assignaten : zaken heropstarten vereiste dus ook voor hen allereerst het vele achterstallige geld binnenkrijgen van hun eigen debiteurs, maar dat gebeurde dus niet wegens de geldschaarste <sup>166</sup>. Er circuleerde eigenlijk niets : geen goederen en geen geld <sup>167</sup>. Daardoor beperkte verkopen en betaald worden zich feitelijk tot de grote spelers op de markt die nog over wat ademruimte beschikten en heel voorzichtig de kat uit de boom keken. Pas ná 1800 zou hier met de oprichting van een Nationale Bank komaf mee worden gemaakt, en dan nog.

Door heel die historiek was de nood aan cash geld bij het bedrijf Bethune dus vaak bijzonder groot. Want in onze regionen werd (nog) geen papiergeld gebruikt en al dat gedoe met wissels kon simpele producenten zoals plattelandswevers maar matig bekoren. Niet alleen omdat ze soms over onvoldoende kennis beschikten en altijd het risico liepen dat die wissel om de een of andere reden niet zou worden betaald, maar ook omdat

---

<sup>162</sup> Parijs was à pari op 7.7.1796 : Chavigny, Angoulême (UC.33.8), maar de koers schommelde tussen 3/4 en 1 1/4 % in augustus en september vb. : Bouché Frères, Montpellier, dd. 6.8. en 9.9.1796 (UC.33.8) - 21.9.1796 : Dorda-Grassot, Barcelona (UC.33.8) - Massot P., Marseille, dd. 6.8.1796 (UC.33.8).

<sup>163</sup> Bouché Ainé, Montpellier, dd. 12.10.1796 (UC.33.8).

<sup>164</sup> Het koersverloop valt goed te volgen bij Cambier, Antwerpen (UC.33.8).

<sup>165</sup> Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 28.2 en 27.5.1797 & 5.1, 28.2 en 3.8.1798 (IC.344.7.25).

<sup>166</sup> Caillole C., Chantilly, dd. 2.5 en 16.10.1797 & 26.2.1798 (IC.344.4.30).

<sup>167</sup> Vb. Buffe & Balloffet, Châlons/S, dd. 2.2.1798 en 22.1.1799 (IC.344.4.26) - Colin de Braine, Amiens, dd. 14.3 en 23.11.1798 (IC.344.1.15) - Menu, Paris, dd. 22.11.1798 : schaarste en veel slechte munten (IC.344.15.24).

veel wissels nog een termijn te lopen hadden en ze dus ongewenst informeel krediet verleenden door ze te aanvaarden. We weten dat dit voor die mensen eigenlijk geen optie was, gezien velen onder hen systematisch met het geld dat ze kregen voor een afgevoerd stuk de hoeveelheid vlagaren kochten die ze nodig hadden om een nieuw stuk op het getouw te zetten (WILLEMSSEN, 1907 : 229). En vermits de wevers metaalgeld eisten, wilden ook de kutsers die het linnen op de getouwen gingen wegg kopen en het aanboden op de markten, het liefst zaken doen wanneer daar baar geld tegenover stond. Want zelfs al kochten zij meestal op krediet, vroeg of laat moest er betaald worden en dan diende dit te gebeuren met goud of zilver. Het hoeft dan ook nauwelijks betoog dat assignaten al helemaal géén vertrouwen inboezemden <sup>168</sup>, en pertinent door arbeiders en allerlei kleine producenten, inclusief blekers <sup>169</sup>, als betaalmiddel werden geweigerd. Ruw linnen kopen op Vlaamse markten vereiste daarom cash geld, los van het feit of men dat al dan niet contant deed. Zonder munten kon er van toen af simpelweg géén lijnwaad meer worden gekocht <sup>170</sup>. Daardoor was het vinden van munten voor Bethune een dwingende permanente zorg.

### 15.2.5 De constante zoektocht naar cash geld...

De vraag rijst dan hoe mensen, in een dergelijke chaos, er überhaupt nog in slaagden munten bij mekaar te krijgen. Bethune deed dat via uiteenlopende kanalen, die in intensiteit wisselden naargelang de omstandigheden. Om te beginnen waren er altijd wel klanten die met munten betaalden : Vlaamse <sup>171</sup> maar ook Fransen die jaarlijks, semesterieel of trimesterieel persoonlijk hun aankopen kwamen doen in Kortrijk <sup>172</sup>. Diegenen

---

<sup>168</sup> Dupart, Paris, dd. 31.12.1791 (UC.33.6).

<sup>169</sup> Coppens Frères, Dunkerque, dd. 20.5.1790 : door het gebrek aan speciën kan Bethune z'n blekers niet betalen voor hun werk van vorig jaar (UC.33.6) - Bourdet, St. Quentin, dd. 29.10.1791 : speciën nodig want Bethune moet zijn blekers betalen in dit seizoen (UC.33.6).

<sup>170</sup> Bourdet, St. Quentin, 29.10.1791 (UC.33.6) & 21.1.1793 (UC.33.7) - Colin De Braine, Amiens, dd. 5.10.1791 (UC.33.6) - Coppens Frères, Dunkerque, dd. 9.7.1790 (UC.33.6) & 3.4.1792, 25.8.1792 en 25.1.1793 (UC.33.7) - Baraumont, Paris, dd. 29.11.1792 (UC.33.7) - Beguin, Paris, dd. 5.9.1792 (UC.33.7) - Bertaud, Paris, 5.9.1792 (UC.33.7) - Bouché & Garnier, Paris, 24.2.1792 (UC.33.7) - Delbecque A., Lille, 16.7.1792 (UC.33.7) - Desmonts & Fauré, Le Havre, 3.4.1792 en 5.1.1793 (UC.33.7) - Dubuisson, Mongé/Brest, 24.1.1793 (UC.33.7) - Fremont, Paris, 29.1.1793 (UC.33.7) - Lesould, Paris, 5.9.1792 (UC.33.7) - Mauclerc, Reims, 13.7.1792 (UC.33.7) - Vaillant, Poitiers, 5.1.1793 (UC.33.7) - Van Cann, Paris, dd. 29.1.1793 (UC.33.7).

<sup>171</sup> vb. De Ronquier, Brugge, dd. 28.8.1756 (UC.33.3) en Kesteloot, Brugge, dd. 2.6.1757 (UC.33.3) : zij gaven de munten mee met voerman Van Haesbrouck. Lammeire, Brugge, dd. 20.10.1769 gaf ze mee met derden (UC.33.4). C.L. Reinaex, Bethunes expéditeur in Brugge, ontving vaak betalingen van derden voor Bethune in de periode 1753 tot 1769, en gaf dat geld mee met een voerman, de diligence of een bekende (IC.340.3.14 en IC.341.4.1).

<sup>172</sup> Hiervan zijn weinig sporen te vinden in de correspondentie : vb. Mimerel, Amiens, dd. 24.8.1756 en 4.8.1758 (UC.33.3) - Turquet, Senlis, dd. 3.6.1762 stuurt lous (UC.33.3) - Van Hoenacker-De Ronquier, Lille stuurt guinees op 16.5.1756 (UC.33.3) - maar des te meer in de facturenboeken, waarin betalingen, vaak van voorschotten of saldi, bij de facturen staan genoteerd : vb. in C.31.4.8 : Pepin, Compiègne, dd. 12.6.1772 - Huard, St.

die in Noord-Frankrijk woonden, werden zoveel mogelijk verzocht te betalen in of munten mee te geven met vertrouwelingen naar Lille <sup>173</sup>, vanwaar Bethune het geld makkelijk kon (laten) overbrengen <sup>174</sup>. Zeker wanneer hij, in perioden van extreme muntschaarste zoals tijdens de Zevenjarige Oorlog, de schuld kon steken op ongunstige wisselkoersen op Parijs. Dan verrekende hij een betaling in munten als de koers lager stond à pari om z'n klanten een steuntje in de rug te geven <sup>175</sup>. Die klanten waren ook vaak in staat om wissels op (Frans) Vlaanderen, Brabant en Henegouwen te pakken te krijgen <sup>176</sup>, die Bethune zelf of via klanten, collega's of andere "vrienden" ter plekke kon laten verzilveren of op z'n minst omzetten in wissels op Kortrijk en omstreken <sup>177</sup>. Dat laatste was veruit het beste middel voor Bethune om aan munten te geraken, want één zonder bijkomende kosten, in tegenstelling tot het transport van munten uit die plaatsen met voerlui of koetsiers van diligences <sup>178</sup>.

Deze op Frans-Vlaanderen liet hij m.i. aanvankelijk innen door zijn broer, want ik vind verder geen sporen daarvan voor de jaren 1750 en begin jaren 1760. In die periode ging er sowieso heel wat betalingsverkeer door zijn handen, vermits Bethune z'n klanten vaak vroeg hun aankoop cash aan zijn broer te vereffenen. Vanaf 1767 begon hij echter méér en méér de hulp in te roepen van zijn "vriend" François Delisle om beide klussen - het innen van wissels en het ontvangen van betalingen door derden - te klaren. Die piste zwakte geleidelijkaan af in het midden van de jaren 1770 omdat Delisle ouder werd, zijn zaken begon af te bouwen en voortaan een vergoeding van 1/4 % vroeg voor zijn bemiddeling <sup>179</sup>.

Ondertussen was Bethune echter nauwer gelieerd geraakt met Pierre Maricourt, een stoffenhandelaar en één van zijn expéditeurs in Lille, bij wie hij in de loop der jaren zestig steeds makkelijker terecht kon om die wissels gratis te innen en cash-betalingen van

---

Quentin, dd. 11.6.1772, 10.7.1772 - Gilbert, St. Quentin, dd. 12.6.1772 - Fouché, Compiègne, dd. 17.6.1772, Reynart & Guesnet, Montdidier, dd. 26.3.1772, enz...

<sup>173</sup> Vb. Delattre, Lille, dd. 22.11.1755, 27.7 en 18.10.1756, 5.4.1759 (UC.33.3) - Delmotte, Toussaint/Cambrai, dd. 14.12.1756 en 29.11.1760 (UC.33.3) - Goemare, St. Omer, dd. 21.12.1758, 18.7.1759, 24.12.1759, 27.3.1762 (UC.33.3) - Maillart, Amiens, dd. 24.8.1756 (met Mimerel die naar Kortrijk gaat), 20.4.1757, 12 en 20.4.1758 (UC.33.3) - Hurtault N., Reims, dd. 9.10.1756 en Pinchart, Reims, dd. 17.2.1757 (UC.33.3) - Van Hoenacker-De Ronquier, dd. 6.6.1758, 4.12.1759, 13.12.1760 (UC.33.3) - Huard, St. Quentin, dd. 30.12.1767 (UC.33.4) - Ourcel, Amiens, dd. 23.4.1768, 8.4.1772 (UC.33.4) en 9.3.1776 (UC.33.4.bis)...

<sup>174</sup> Het vervoer van munten was namelijk lange tijd "vrij": Mimerel L., Amiens, dd. 22.5.1762 (UC.33.3).

<sup>175</sup> Vb. Hurtault N., Reims, dd. 30.4 en 7.8.1756 (UC.33.3) - Pinchart, Reims, dd. 17.2 en 2.3.1757, 27.2.1761 (UC.33.3).

<sup>176</sup> Vb. Bigot, Lille - Cagnet Damerval, Amiens - De Ronquier Frères, Lille - Letocart, Lille - Pinchart, Reims - Van Hoenacker-De Ronquier, Lille... e.a. (UC.33.3) - Barrois Vve, Lille - Marracci P., Lille - Turquet, Senlis, e.a. (UC.33.4) - Cambecq, Lille - Deverny, Lille - Lemerrier, Ham - Malfait L., Lannoy ... e.a. (UC.33.5)

<sup>177</sup> Vb. Van Schoor M. Vve & fils, Brussel (IC.341.4.32 - IC. 342.4.13 - IC.343.5.1), J. Tricot, Gent (IC. 341.6.9) en Vindevogel, Gent (IC.343.8.28) sturen vaak wissels op Kortrijk, Ieper, Isegem, Menen...

<sup>178</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 18.1.1776, 3.4.1777 en 28.4.1779 (IC.342.4.13).

<sup>179</sup> Delisle, Lille, dd. 25.7.1775 en 18.12.1775 (IC.342.8.15).

derden te ontvangen. Ze zagen mekaar voortdurend, hetzij in Lille, hetzij in Kortrijk, zodat het overmaken van de fondsen vlot kon verlopen. En lukte dat bij gelegenheid niet snel genoeg, dan bezorgde hij ze aan Delisle of had hij altijd wel kennissen of klanten die voor hem het geld naar Kortrijk wilden meenemen. Eens de connectie Delisle quasi stopgezet, gaf hij de munten door de band mee met de voerlui Van Haesbrouck en Holvoet die toch geregeld balen van Bethune bij hem kwamen afzetten <sup>180</sup>.

Daarnaast stuurde Bethune fondsen in de vorm van wissels op hun regio aan die collega's bij wie hij bijwijken toiles aankocht of commissionarissen die hij inschakelde om er voor hem aan te kopen op Brugse of Oost-Vlaamse markten. Op die manier delegeerde hij het probleem om munten te vinden gewoon naar derden <sup>181</sup>.

#### 15.2.5.1 Het verzilveren van wissels op Parijs

Maar omdat dit alles, wegens de spectaculaire groei van zijn bedrijf, lang niet volstond om zijn behoeften aan speciën te dekken, liet hij - als hij tenminste geen andere wissels op Amsterdam of London in ruil van doen had - zijn wissels op Paris verzilveren. Ook daarvoor had hij zijn mannetjes, maar dan op diverse plekken, zodat hij op hen beroep kon doen al naargelang de wisselkoers er voordeligst stond.

De traffic in kwestie duikt voor het eerst op in de correspondentie in de zomer van 1764, het moment waarop Bethune een overeenkomst sloot met de Gentse makelaar Jacques Tricot om hem munten te bezorgen. De man stuurde ze naar Kortrijk per voerman of met de diligence en gaf ze desgevallend mee met bekenden, maar moest vaak verstek geven omdat men ook in Gent geregeld met een schaarste aan munten kampte <sup>182</sup>. Eind 1764 kwamen daar leveringen bij uit Antwerpen van verver M.G. Cornet, die de munten in tonnetjes met de diligence naar Gent stuurde. Stond de wisselkoers op Paris in Antwerpen wat laag, dan deed Bethune beroep op zijn Gentse bron en vice versa, maar het was vooral uit Antwerpen dat het geld in die periode binnenstroomde.

---

<sup>180</sup> Maricourt, Lille (UC.33.4, UC.33.4.bis, UC.33.5) en (IC.341.9.20 - IC. 342.9.2 - IC. 343.12.1).

<sup>181</sup> Vb. Pieter Buyck, Gent (UC.33.4) - J.Bte DeBels, Brugge (UC.33.4 en UC.33.4.bis) - Moerman, Gent (UC.33.4). Het trucje lukte echter niet bij vb. De Baets, Gent (UC.33.3) of De Wolf, Aalst (UC.33.4.bis), bij wie hij slechts terecht kon met munten.

<sup>182</sup> vb. dd. 12.8.1764. J. Tricot, Gent, stuurde vooral munten in 1764, in 1766 slechts ongeveer half zoveel en in 1767 verminderde de intensiteit opnieuw met ongeveer de helft. Zo liet hij Bethune vaak trekken bij gebrek aan speciën en liet hij ook ene Le Camus in Kortrijk in juli, augustus, 16.10 en 17.12.1764 cash geld bezorgen voor zijn rekening, omdat hij er zelf geen vond. (IC.341.6.9).

**Figuur 74** Gouden dubbele souverain en zilveren "couronne de la Reine"



Bron : SERRÉ, 1781 : 260 en 269.

Cornet liet de wissels negotiëren door een makelaar tot hij zelf in financiële moeilijkheden geraakte in het najaar van 1768 <sup>183</sup>. Toen schakelde Bethune over op Michel Van Schoor Vve & Fils - de bekende Brusselse bankier, hem aangeraden door zijn voormalige klant Staumont <sup>184</sup> - die de bevoorrading van kronen en soevereinen (figuur 74) overnam en ze doorstuurde, eerst met voerman Cuypers en later per diligence, in een dubbel gesloten koffertje "*pour vous mettre à l'aise de faire vos marchés favorablement*". Van Schoor leverde voortaan aanzienlijke hoeveelheden munten in een bijna ononderbroken stroom tussen 1768 en 1789, met uitzondering van die perioden waarin de wisselkoers te v r onder pari dook of er zich ook in Brussel een acute muntschaarste liet gevoelen <sup>185</sup>.

Het eerste deed zich voor in de jaren 1778-1779 : oorlogsjaren voor Frankrijk, met gevolgen voor de Parijse wisselkoers. Die was, de periode 1771-1773 als uitzondering daargelaten, ongemeen gunstig geweest in de overige jaren zeventig, maar dook nu bijna constant in het rood. Bethune zocht een oplossing via wisselen in Lille waar de koersen op Paris doorgaans goed bleven, maar dat lukte niet omdat de geldschaarste er te groot was en er dus geen munten te vinden waren <sup>186</sup>. Een voorzichtige poging om Coiffier - de man bij wie J.Bte jr. in Parijs zijn opleiding tot negotiant en "*homme du monde*" had genoten (DE BETHUNE, 2005 : 226-227) - in te schakelen om wissels te ruilen voor munten, stuitte op een quasi weigering, want louis d'or vinden was een te groot probleem, de munten riskeerden aan de grens toch door de "*receveur de la ferme*" te worden omgezet in "*rescriptions*" - als er al waren -, er was de kwestie verzekering die moest worden be-

<sup>183</sup> Cornet M.G., Antwerpen (IC.341.2.1). De muntzendingen stegen opvallend in 1765 tot de laatste zending op 4.10.1768. De munten werden in Gent afgeleverd bij Weduwe De Smidt in de periode 1764-1767 en vanaf januari 1768 bij Vandeveldde, die de munten doorstuurde naar Kortrijk of ze via derden bezorgden.

<sup>184</sup> Staumont P.J., Brussel, dd. 17.2.1768 (IC.341.4.24).

<sup>185</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel : IC. 341.4.32 - IC. 342.4.13 waarin het koersverloop van de jaren 1770 kan worden gevolgd + de bemerking op 17.3.1773 en IC. 343.5.1.

<sup>186</sup> Maricourt, Lille, dd. 27.3.1778 en 9.12.1778 (IC. 342.9.2).



keken en de zakken geld laten overbrengen door een jong broekje als Bethune jr. vond hij al helemaal niet zo'n goed idee <sup>187</sup>.

In toenemende mate wrevelig omwille van die aanhoudende Brusselse slechte koersen, vroeg hij ten einde raad aan zijn Parijse bankier Jean Cottin l'ainé of hij géén munten wilde bezorgen. Expéditeur Pierre Muiron had een middel gevonden om tonnetjes geld te doen overkomen naar Lille met een gewone voerman tegen 1/4 % commissie. Ze moesten worden afgegeven in herberg "*Le Renard Rouge*" alwaar herbergier Hemery ze in handen zou geven van een betrouwbaar sujet, met name Marotte. Want voermannen deden dat geldtransport in principe niet graag omdat dit risico's inhield, normaliter de taak van de "*messageries*" was en ze voor de lieve rust niet teveel onder die mannen hun duiven wilden schieten. De visiteur van Peronne moest dan wel worden verwittigd, zodat hij de tonnetjes kon laten passeren als goederen. Vanuit Lille kon het geld dan worden meegegeven met derden naar Kortrijk of zou hij het ter beschikking houden <sup>188</sup>.

Cottin, sinds 1754 Bethunes vaste bankier, ging daarop in, maar de éénmalige transactie draaide falikant uit omdat Bethune - reeds wrevelig omwille van de aanslepende zaak rond de wissel van Duplex, waarop we verder nog terugkomen - zich niet kon vinden in het allegaartje aan prutsmunten dat Cottin hem bezorgde. Ze probeerden hun blunder nog recht te zetten met het voorstel van een uitzonderingsmaatregel op hun normale bedrijfspolitiek, maar voor Bethune bezegelde het meteen een nochtans jarenlange relatie van druk wisselverkeer <sup>189</sup> : hij veranderde onmiddellijk van bankier.

Na deze tegenslag en omdat de koersen in Brussel weldra opnieuw verbeterden, wedde Bethune voortaan op drie paarden : Van Schoor hervatte zijn leveringen per diligence en de nieuwe Parijse bankier De Boislandry Veuve & Fils stuurde vanaf augustus 1779 aanzienlijke bedragen munten in tonnetjes met Marotte naar Muiron <sup>190</sup>. Ze deden dat wel enkel met Marotte, want hij was de enige voerman die ze voor dergelijk delicaat geldtransport voldoende vertrouwden <sup>191</sup>. Wanneer het enigszins kón, probeerden zij in ruil voor Bethunes remises een "*rescription*" van één of andere officiële instantie op Lille te bekomen. Zo'n schriftelijke last tot uitbetaling van een geldsom door bijvoorbeeld de

---

<sup>187</sup> Coiffier & Le Fils, Paris, dd 21.1. en 19.2.1779 (IC.342.13.13). Met "*rescriptions*" worden mandaten tot het betalen van een bepaalde som bedoeld (MICHIELSEN, 1938 : 375).

<sup>188</sup> Muiron, Lille, dd. 25.7.1779 en 16.8.1779 (IC. 342.9.24).

<sup>189</sup> Cottin Jean & Fils & Jauge, Paris, dd. 4.8.1779 en 20.11.1779 : "*... nous pourrions vous dispenser à l'avenir de sols moyennant 3 % de perte sur la valeur de leur contingent sur l'argent qui est le taux auquel nous vendons journellement ceux que nous avons toujours de trop. C'est à dire que 20.000 lb devant avoir 500 lb de sols moyennant 15 lb pour 3 % sur ces 500 lb vous series exempt de cette monnoye.*" (IC. 342.13.14).

<sup>190</sup> De Boislandry Vve & fils, Paris : IC.342.13.19 en IC.343.18.21- Muiron, Lille : IC. 343.11.51.

<sup>191</sup> De Boislandry Vve & fils, Paris, dd. 22.12.1779 (IC.342.13.19).

Tresor Royal of vanwege "*La Ferme*", bood een veilig alternatief, maar viel nauwelijks op de kop te tikken <sup>192</sup>.

Bovendien deed hij nu vaak een beroep op Maricourt, die hem ook deze dienst wel wou verlenen omdat de koers in Lille meestal gunstig was, maar de effecten dan wél door-speelde aan de Rijselse makelaars Bougenies, Questroy of Matthieu om ze te negotiëren tegen courtage. Wissel was nu eenmaal zijn handel niet, stelde hij <sup>193</sup>. Hij bezorgde die munten via Van Haesbrouck in een verzegelde zak, samen met die van de geïnde wissels op Lille en omstreken én de cash-ontvangsten van derden.

Een volgende crisis kondigde zich aan toen munten onvindbaar werden begin 1783 in Brussel <sup>194</sup> en in augustus van dat jaar ook in Lille <sup>195</sup>. Het gros van de speciën diende nu uit Parijs zelf te komen, want zendingen uit Gent, waar Bethune sinds maart 1782 een nieuw contact had gevonden in de persoon van makelaar J.Bte Vindevogel, waren te wisselvallig gezien de vaak ongunstige wisselkoers aldaar <sup>196</sup>. Dus gingen Bethunes wissels niet alleen rechtstreeks naar De Boislandry, maar nu ook via Maricourt met de diligence naar Parijs om ze daar door diens geëigende kanalen te laten negotiëren.

Daarnaast schakelde Bethune jr. Belcour in - een jongeman met wie hij bevriend was geraakt tijdens zijn verblijf in Parijs en die zich had geassocieerd in de stoffenzaak van de weduwe Boilletot - om de last van munten zoeken tegen wissels over zoveel mogelijk schouders te verdelen <sup>197</sup>. Wissels werden in die periode veelal ingeruild tegen kasbiljetten van de Caisse d'Escompte, want bankiers en makelaars waren verplicht die biljetten te aanvaarden. Maar deze konden weer worden omgezet in ecus (figuur 75), zodat de hele transactie al bij al vrij vlot verliep. Het kostte echter wel vier, daarna vijf maar al snel zes Franse ponden per duizend om ze naar Lille over te brengen per diligence <sup>198</sup>.

Aan die piste kwam een einde met het uitvoerverbod van munten op 27 september 1783, want Marotte weigerde voortaan nog geld mee te nemen wegens het té groot risico aan-gehouden te worden, zo liet De Boislandry weten. Er bleef dus niets anders over dan het geld te passeren via het bestelbedrijf - de zogenaamde "*Messagerie*" - dat volgens tarief van 1/3e % vrij duur was. Bethune liet nog twee ladingen munten overbrengen per dili-

---

<sup>192</sup> De Boislandry Vve & fils, Paris : IC.343.18.21 dd. 23.1, 1.2, 13.2, 2.3, 18.3.1781 en 28.10.1783.

<sup>193</sup> Maricourt, Lille, dd. 10.6.1782 (IC.343.12.1).

<sup>194</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 25.1.1783 (IC.343.5.1).

<sup>195</sup> Maricourt, Lille, dd. 23.8.1783 (IC. 343.12.1).

<sup>196</sup> Vindevogel, Gent : IC. 343.8.28.

<sup>197</sup> Boilletot & Belcour, Paris, dd. 3.9.1783 : grote zending munten met Marotte (UC.33.5). Belcour wilde Bethune graag lous bezorgen om hem plezier te doen, stelde hij dd. 28.11.1783, maar liefst zonder dat Deboislandry dat wist (IC.343.19.43).

<sup>198</sup> DeBoislandry, Paris, dd. 18.12.1781 en 5.11.1783 (IC. 343.18.21) - Maricourt, Lille, dd. 23.8, 6, 12 en 20.9, 7, 11, 13 en 15.10.1783.

gence naar Lille, kwestie van de zaken af te ronden, waarna ook die bankrelatie stilaan wegwijnde met nog enkele gelegenheidstransacties, puur door gebrek aan opportune middelen om op een goedkope manier retours in metaalgeld te realiseren <sup>199</sup>. Zijn Parijse connectie bleef voortaan beperkt tot Belcour, die waar mogelijk probeerde Bethune aan wat munten te helpen, weliswaar verzuchtend dat Bethune hem veel werk gaf want munten vinden géén sinecure was <sup>200</sup>.

**Figuur 75** Franse zilveren ecus van 6 LB ts



Bron : SERRÉ, 1781 : 274-275.

In 1784 waren de koersen in Lille nog steeds niet optimaal <sup>201</sup> maar in Brussel waren ze dat ondertussen wel. Dus draaide Van Schoor op volle toeren. In 1785 had de situatie zich omgekeerd en kon er doorgaans voordeliger worden gewisseld in Lille. Zodoende bevoorraadde Bethune zich nu rechtstreeks via de makelaars Bougenies en Matthieu, die toch vaak op zoek waren naar goede wissels op Parijs en meestal "wit" geld meegaven met Van Haesbrouck in een verzegelde zak, al dan niet via bemiddeling van Maricourt of Muiron <sup>202</sup>. Tegen eind '85 begonnen de berichten binnen te sijpelen over slechtere koersen ten gevolge van de immense hoeveelheid wissels die Vlaanderen naar Rijnstuurde <sup>203</sup>. De negotiatie werd er in toenemende mate door bemoeilijkt en tegelijk werd het halfweg 1786 voor de makelaars voordeliger wissels op Parijs in Lille zelf af te nemen dan er aan Bethune te vragen <sup>204</sup>. Bovendien had Maricourt al laten weten dat "*...on va traiter de rigueur plus que jamais la sortie des espèces...*" : een maatregel die hij trou-

<sup>199</sup> De Boislandry, Paris, dd. 12 en 21.11.1783 : laatste tonnetjes geld met diligence naar Lille. Op 15.2.1785 nam zoon Bethune nog wat geld mee naar huis en op 21.6.1785 lieten ze weten dat ze graag een middel zouden vinden om goedkoop retours te kunnen doen. De correspondentie wordt stopgezet in 1788 (IC.343.18.21).

<sup>200</sup> Belcour, Paris : IC. 343.19.43.

<sup>201</sup> Maricourt, Lille, dd. 14.2. en 21.5.1784 (IC. 343.12.1).

<sup>202</sup> Bougenies J., Lille : IC. 343.11.3 en Matthieu J.B., Lille : IC. 343.11.48.

<sup>203</sup> Maricourt, Lille dd. 26.11 en 7.12.1785 : IC. 343.12.1. Dit was het gevolg van de "fonte des louis".

<sup>204</sup> Bougenies J., Lille, dd. 25.6.1786 (IC.343.11.3).

wens zelf terecht vond omdat er te veel goed geld naar het buitenland verdween <sup>205</sup>. Dat gevaar werd dermate reëel dat Muiron in de periode april - september 1786 de beroepsmokkelaars Pollet en Dujardin uit Tourcoing moest inschakelen om het geld over de grens te passeren <sup>206</sup>. Het hoefden toen al lang geen louis meer te zijn : zilver was ook goed <sup>207</sup>.

In 1787-1788 waren de koersen in Gent meestal zo'n kwartje beter dan in Brussel en kwam het gros van de munten dus van Vindevogel <sup>208</sup>. Maar naarmate tegen 1789 de koersen van de wissels overal slechter werden en de munten steeds schaarser was het alle hens aan dek geblazen en kreeg Bethune zijn wissels genegociëerd voor munten waar het maar kon : Belcour-Paris, Van Schoor-Brussel, Vindevogel-Gent, zijn schoonouders Delbecq-Badar in Lille <sup>209</sup>... Iedereen werd opgetrommeld om de problematiek op te delen, zoveel mogelijk munten of wissels op Vlaanderen bijeen te schrapen en voor het restant Bethune te laten trekken op welke potentiële bron dan ook.

#### 15.2.5.2 De gevolgen van de Franse Revolutie

In ieder geval : makkelijk was anders en het ging van kwaad naar erger. Vanuit Parijs liet Belcour, geconfronteerd met ernstig slabakkende zaken, weten dat hij voor zijn financiële transacties voortaan 1/4 % vergoeding wou <sup>210</sup>. En bij gebrek aan correcte wisselkoersen op Paris droogden ook de kanalen Van Schoor en Vindevogel snel op, zodat Bethune opnieuw op zoek moest naar bijkomende bronnen. Door een gelukkig treffen had hij echter een nieuwe klant, Bernard Coppens in Dunkerque, die vanaf 31 juli 1789 grote sommen wissels op Parijs van doen had. Bethune greep de kans met beide handen aan en stuurde hem wat hij nodig had, uiteraard in ruil voor munten en liever nog wissels op Vlaanderen, omdat hij dan het verbod op het uitvoeren van munten vanuit Lille niet hoefde te omzeilen <sup>211</sup>. Dat lukte tamelijk goed maar tussen september en december werd ook dáár de schaarste aan munten en wissels zo goed als onoverkomelijk, zodat ook de bevoorrading uit die hoek verminderde tot slechts enkele kleine zendingen in '90-'91 <sup>212</sup>.

---

<sup>205</sup> Maricourt, Lille, dd. 20.1.1786 (IC.343.12.1).

<sup>206</sup> Muiron, Lille : IC.343.11.51.

<sup>207</sup> Belcour, Paris, dd. 30.9.1786 (UC.33.6).

<sup>208</sup> Vindevogel, Gent : IC.343.8.28.

<sup>209</sup> Delbecq-Badar, Lille, wisselden tamelijk grote sommen op Paris vanaf 18.10.1788 tot 10.10.1790 maar lieten de negotiatie ervan doen door makelaar Thieffris (UC.33.6).

<sup>210</sup> Belcour, Paris, dd. 17.5.1789 (IC.343.19.43).

<sup>211</sup> Coppens Frères, Dunkerque, dd. 22.12 en 30.12.1789 (UC.33.6).

<sup>212</sup> Coppens Frères, Dunkerque : I.C. 343.7.8. - IC.344.5.26.

Ingrijpende concrete hulp diende zich aan vanaf eind 1789 met de broer van Belcour : Pierre Dupart. Bethune beschouwde de man een beetje als z'n pupil, want hielp hem met goede raad en zelfs financieel bij het opstarten van een eigen zaak in Parijs. In ruil werkte Dupart aan het omzetten van Bethunes effecten. Hij deed dat heel gedreven en zocht soms geld voor die wissels bij zijn eigen kennissen in de provincie, wanneer het verlies er minder groot was <sup>213</sup>. Tegelijk fungeerde hij samen met zijn geboortplaats in de Rue Quincampoix, de jonge linnenhandelaar Mauroy, als depot waarheen Franse klanten hun munten konden zenden. Want vermits Bethune voortaan nog enkel verkocht tegen betaling in munten en de klanten met z'n allen de raad kregen om ook hun eerdere aankopen te betalen met metaalgeld wegens het koersverlies op de wissels, diende dat geld ergens te worden gecentraliseerd, vanwaar Bethune het kon laten overkomen naar Lille. En naarmate Bethune assignaten begon binnen te krijgen, waar hij in eigen land niets kon mee aanvangen, zette Dupart ze om in zilver met zo weinig mogelijk verlies. Het was immers voordeliger dat in Parijs te doen omdat de koers voor assignaten er meestal beter was dan in andere steden <sup>214</sup>.

Desondanks zat Bethune stilaan met een dikke portefeuille aan effecten op Parijs, waar hij steeds moeilijker geld kon van maken <sup>215</sup>. Het kwam zelfs zo ver dat hij, wilde hij de markten nog wat kunnen volgen, zich verplicht zag een lening munten aan te gaan voor enkele maanden bij de Parijse handelaar Taillebosq <sup>216</sup>. Omdat Dupart al snel bijna full time bezig was met het vaak vruchteloos proberen wisselen van effecten en de berg voor Bethune onbruikbare assignaten zienderogen aangroeide, zocht Bethune ook hulp bij andere klanten. Hij volgde hierbij de raad van zijn Parijse klant Taillebosq, die hem adviseerde zijn effecten in meerdere handen te geven, omdat méér personen makkelijker zouden slagen ze om te zetten dan één man <sup>217</sup>.

Mauroy, diens oom Taillebosq en Beguin werden ingeschakeld bij het omzetten van wissels of assignaten <sup>218</sup>, en ook buiten de hoofdstad zocht hij kandidaten om speciën op de kop te tikken. Jean Guesnet in Clermont bedankte evenwel voor de eer : wissels ruilen voor speciën zou toch niet gaan, stelde hij, want overal in zijn regio smeekte men om

---

<sup>213</sup> Dupart, Paris, dd. 19.1.1791 (IC.344.13.51).

<sup>214</sup> Beguin, Paris, dd. 16.5.1791 (UC.33.6) - LaFerrière, Jonzac, dd. 27.7.1791 (UIC.33.6).

<sup>215</sup> Coppens Frères, Dunkerque, dd. 16.7. en 24.9.1790 (UC.33.6).

<sup>216</sup> Taillebosq, Paris, dd. 21.6 tot 25.9.1790 (IC.344.13.41) en dd. 24.6.1790 (UC.33.6). Deze liet hem per slot van rekening de som behouden in voorschot voor een nieuwe bestelling goederen. Zie ook Coppens Frères, Dunkerque, dd. 1.6.1790 waarin Bethune het aangaan van een lening vernoemt (UC.33.6).

<sup>217</sup> Taillebosq, Paris, dd. 21.12.1789 (IC.343.19.46).

<sup>218</sup> Mauroy, Paris, wisselde assignaten en stuurde munten, ontvangen van derden én in betaling voor zijn eigen aankopen, naar Lille tot halfweg 1792 (IC.344.13.25) - Taillebosq, Paris, zette assignaten om en stuurde speciën naar Lille in betaling voor zijn eigen aankopen tot begin 1791. (IC.344.13.41) - Beguin, Paris, stuurde speciën naar Lille in ruil voor wissels in mei 1791 (IC. 344.12.4).

géén remises op Parijs te doen <sup>219</sup>. Ook Pinchart in Reims stelde dat effecten op Paris negotiëren onmogelijk was omdat Reims even "gederangeerd" was als al de rest <sup>220</sup>. Bourdet in St. Quentin slaagde er wél een paar keer in assignaten te wisselen <sup>221</sup>, maar Milcent Frères in Rouen hielden dat na één zending voor bekeken, want het had hun teveel moeite gekost <sup>222</sup>.

Gelukkig probeerden een aantal klanten, verspreid over heel Frankrijk zoals beloofd, elk in hun eigen omgeving of via hún kanalen, munten te vinden om hun rekeningen te betalen. Ze gaven ze mee met bekenden of stuurden ze rechtstreeks naar Lille of naar Parijs met de diligence, hoewel dat duur was en risicovol <sup>223</sup>. Dupart, tot zijn mysterieus vertrek naar het buitenland in oktober 1792, en Mauroy nog tot 6 maart 1793, stuurden al het verzamelde geld door naar Bethunes schoonouders Delbecq-Badar of schoonbroer Auguste Lachez-Delbecq in Lille, die het - bij gebrek aan gelegenheidssmokkelaars in de vorm van naar Kortrijk reizende "vrienden" - mochten meegeven via de "gewone weg" <sup>224</sup>.

Alleen werd het sturen van speciën vanuit Frankrijk geleidelijkaan onbetaalbaar voor de klanten en het was dus bovendien illegaal. Geregeld werd een diligence tegengehouden, en dan moesten Bethunes Parijse providers wat wachten om een nieuwe zending te doen tot de schrik van de koetsdirecteurs was geluwd <sup>225</sup>. De uitvoer van speciën was immers expliciet verboden <sup>226</sup>. Daardoor ook kostte het overbrengen van munten uit Parijs Bethune 1 %, want bovenop de transportkost per diligence van Parijs naar Lille diende nog de "passage" van de geldzakken door de "gewone man" of de "man van Haluin" te worden vergoed <sup>227</sup>. Werd er toch een export-poging ontdekt, dan nam men de munten in beslag om ze te vervangen door assignaten <sup>228</sup>.

---

<sup>219</sup> Guesnet, Clermont, dd. 5.4.1790 (IC.344.5.2).

<sup>220</sup> Pinchart, Reims, dd. 29.1.1790 (IC. 344.15.2).

<sup>221</sup> Bourdet, St. Quentin, dd. 29.5. en 26.11.1790 en 10.2.1791 (UC.33.6).

<sup>222</sup> Milcent Frères, Rouen, dd. 17.10.1790 (IC.344.15.24).

<sup>223</sup> Vb. Lajard-Moureau, Lyon, dd. 3.7.1790 = speciën sturen is duur en risicovol (IC.344.9.9) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 3.9.1790 (IC.344.3.30) - Coessin Delafosse, Versailles, dd. 20.7.1790 en 23.11.1791 (UC.33.6) - Fournier, Moings, dd. 25.1.1791 (UC.33.6) - Pinchart, Reims, dd. 15.1.1791 (UC.33.6) - Dalbanne Leboeuf, Troyes, dd. 30.4.1791 (IC. 344.16.12) - Fournier-Geruzet, Soissons, dd. 19.5 en 16.9.1791 (UC.33.6) - Bouriaud Grollier, Poitiers, dd. 19.5.1791 en 15.4.1792 (IC.344.14.13) - Fouché, Compiègne, dd. 5.5 en 6.11.1791 (IC. 344.5.3) - Colin De Braine, Amiens, dd. 5.10.1791 (UC.33.6). Hij durfde het risico niet te nemen munten te sturen met de diligence en gaf het geld mee met Ourcel, Mallet, Pollet e.a. (11.8 en 19.8.1790, 15.3, 23.5, 8.6 en 12.9.1791 en 15.1.1792 in IC.344.1.15) - Friquand, Dieppe, dd. 6.1.1792 (IC. 344.5.13) - Bertaud, Versailles, dd. 16.1.1793 (IC. 344.16.34) - Pancoucke, Lille, dd. 17.12.1791 liet in Parijs geld kopen met assignaten door zijn eigen bankier (IC.344.8.14).

<sup>224</sup> Delbecq Badar, Lille, dd. 11.8.1790 (UC.33.6).

<sup>225</sup> Dupart, Paris, dd. 16 en 29.3.1791 (UC.344.13.51).

<sup>226</sup> Thomas Frères, Nantes, dd. 25.6.1791 (IC. 344.10.33).

<sup>227</sup> Diligencekost 1/4 % (= 5 s /100 lb) : Dupart, Paris, 16.12.1789 (UC.33.6) - 4 lb/1000 (= 8 s/100 lb) : Lajard-Moureau, Lyon, 24.6.1790 (UC.33.6) - 1/2 % (= 10 s/100 lb) : Rodriguez Henriques, Bordeaux, 24.8.1790 (UC.33.6)

Bovendien speelde maatschappelijke druk een ingrijpende rol want werden zij die geld kochten om buiten de stad te sturen door hun medeburgers met de vinger gewezen <sup>229</sup>. Mettertijd was niet alleen de uitvoer naar het buitenland verboden maar mochten de diligences er ook geen meer vervoeren tussen de oude Franse steden onderling. Gewoon het feit van er te kopen werd gevaarlijk <sup>230</sup>. Ik kan geen geld meer aanschaffen zonder risico's te lopen, schreef Mauroy <sup>231</sup>. En Bertaud was nog duidelijker, stellende dat het onmogelijk was nog munten uit te voeren, want dat men z'n leven riskeerde <sup>232</sup>.

Ondertussen waren beide Bethunes gestorven en verdrong de weduwe in de assignaten, waar zij zich geen raad mee wist. Toen de plotse dood van de Oostenrijkse keizer Leopold II (1.3.1792) "*a occasionné une faveur subite sur les assignats dont le cours est dit on à 37 % masse en argent*", vroeg zij haar Parijse helpers Dupart, Beguin en Mauroy, uit terechte schrik dat de koers opnieuw zou stijgen, alle assignaten te realiseren van verkopen waarop ze de helft van het verlies diende te betalen <sup>233</sup>. In een poging dat verlies toch enigszins te beperken, trok ze echter een aanzienlijk deel ervan terug om er suiker mee aan te kopen bij een makelaar in Nantes : een speculatie die haar trouwens nog zuur zou opbreken <sup>234</sup>. Daarmee was voor haar de problematiek van de assignaten opgelost, maar die van de zieltogende zaken en het gebrek aan fondsen natuurlijk niet. Na nog wat aanmodderen tegen beter weten in, vooral in de ijdele hoop nog wat geld binnen te krijgen, sloot zij moegestreden, met nog enkele sporadische verkopen in de loop van 1793, feitelijk de deuren van het bedrijf.

### 15.2.5.3 Na de heropstart

Van Ruymbeke probeerde in eerste instantie kapitaal te recupereren om de zaak terug te kunnen opstarten. Zijn nieuwe zaken deed hij enkel tegen directe betaling <sup>235</sup>, zolang

---

- totaalcost = 1 % want uitvoer is volledig verboden : LaFerrière, Jonzac, 27.7.1791 (UC.33.6) - Pollet, Tourcoing, zette vooral in 1791 zijn mannen in voor het overbrengen van geldzakken (UC.33.6 en IC.344.15.55).

<sup>228</sup> J.M. Geruzet, Reims, dd. 6.8.1791 (IC. 344.15.4). De relatie met smokkelaar Pollet, Tourcoing bekoelde na een inbeslagname eind 1791 van 2000 lb ecus, die Pollet slechts wilde vergoeden in assignaten zoals hij zelf had ontvangen (UC.33.6 en IC. 344.15.55).

<sup>229</sup> Gombault Vve & Fils, Orleans, dd. 2.5.1791 (IC. 344.11.20).

<sup>230</sup> Jouanne & Peigné, Versailles, dd. 7.9.1792 (IC.344.16.36).

<sup>231</sup> Mauroy, Paris, dd. 11.9.1792 (IC. 344.13.25).

<sup>232</sup> Bertaud, Versailles, dd. 17.9.1792 (IC. 344.16.34).

<sup>233</sup> Dupart, Paris, dd. 14.3 t/m 4.4.1792 - Beguin, Paris, dd. 17.3 en 2.4.1792 - Mauroy, Paris, dd. 27.3.1792 - Aan Bertaud, Paris liet Bethune dd. 3.4.1792 weten dat hij z'n assignaten verzilverde en die opoffering deed uit schrik nog meer te verliezen bij verder uitstel (alle in UC.33.7).

<sup>234</sup> Duboisviolet & Mollet, Nantes, UC.33.7 en IC.344.10.31 - Dupart, Paris, dd. 15.3 t/m 9.5.1792 (UC.33.7).

<sup>235</sup> Niet alleen klanten in het "Oude" Frankrijk (vb. Bouriau-Grollier, Poitiers, dd. 19.12.1796) dienden contant te betalen zonder korting. De regel gold ook voor grote klanten zoals Bouché Ainé in Montpellier (dd. 10.12.1796) of P. Massot in Marseille, dd. 10.2.1796 en zelfs Dorda-Grassot in Barcelona, dd. 14.1.1796, wegens de "oorlogstoestand" en de "onzekere toekomst, die op ieder moment de relaties tussen beide landen kon onderbreken" (Alle in UC.33.8).

de oorlog duurde, "omdat hij ondervonden had dat zelfs de meest eerlijke mensen niet meester zijn van de evenementen" <sup>236</sup>. Dat vlotte allemaal niet zo best, omdat het moeilijk bleef metaalgeld te vinden. Wat hij loskreeg aan betalingen en de nieuwe verkopen gebeurden soms met munten <sup>237</sup>, maar veelal opnieuw met wissels, die dan weer dienden te worden omgezet. Omdat de koers op Amsterdam kelderde in de loop van 1796 <sup>238</sup>, stuurden nu ook de Mediterrane klanten opnieuw wissels op Paris, want die koers stond doorgaans à pari, op voorwaarde evenwel dat het wissels waren op korte termijn.

Wissels op termijn konden immers niet worden geplaatst in Vlaanderen wegens te groot verlies. Ze waren slechts negotiabel tijdens de "*jours de grâce*" <sup>239</sup>, en bovendien vond Van Ruymbeke het raadzaam er tot nader order niet te veel te hebben, gezien de ervaring van de vorige jaren <sup>240</sup>. Terecht, trouwens, want zelfs de koers van die op korte termijn reageerde gevoelig op ieder akkefietje en verloor alweer 1 % in de roerige aanloop tot de monarchistische staatsgreep <sup>241</sup>. In dat geval gaf hij klanten de raad liever ecus te sturen naar Garnier Père & Fils in Parijs, zijn nieuwe "depothouder", vanwaar hij ze naar Kortrijk kon laten overkomen à rato van 1 % portkosten <sup>242</sup>.

Want munten vinden bleef dus hét probleem. Om wissels op Amsterdam, Hamburg en Madrid te negotiëren, sprak Van Ruymbeke aanvankelijk Vindevogel aan in Gent, nu met Felix De Caluwe als backup, voor het geval de eerste niet snel genoeg resultaten leverde. In ruil stuurden zij met hun beiden zoveel mogelijk ecus met de diligence of gaven ze mee met Boulez, één van Bethunes aankopers van toiles, tot ze daar nauwelijks nog konden aan voldoen door de geldschaarste in het voorjaar 1797 <sup>243</sup>. Omwille van het constante probleem om in Gent wissels op Madrid te negotiëren, had Vindevogel hem reeds eerder aangeraden dat in Amsterdam te doen <sup>244</sup>. Couderc, Brants & Changuion

---

<sup>236</sup> Massot, Marseille, dd. 4.10.1796 (UC.33.8).

<sup>237</sup> Vb. Leboeuf, Troyes, stuurde munten met de diligence naar Lille dd 11.3.1796 (IC.344.16.12).

<sup>238</sup> Bankwissels verloren 2 % dd. 18.3.1796 en het verlies steeg tot 7 % dd. 27.8.1796, omdat de Hollandse regering had verordend dat alle acceptaties van wisselbrieven slechts voor 70 % mochten worden betaald. De overige 30 % moest dienen voor de betaling van de derde termijn van de belasting, verschuldigd aan de Franse Republiek. Daardoor konden nog enkel wissels in courant geld worden genegotieerd : Dorda Grassot, Barcelona, dd. 23.7.1796 (UC.33.8).

<sup>239</sup> Wissels waren betaalbaar op een vastgestelde dag, op één of twee "*usances*", op zicht aan toonder, of "*à jour nommé x jours de vue*". Deze voorziene periode van uitstel van betaling kon oplopen tot 10 dagen (SAVARY, 1748 : II, 1000).

<sup>240</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 9.12.1796 en 19.1.1797 - Massot, Marseille, dd. 20.1. en 7.3.1797 (UC.33.8).

<sup>241</sup> Massot, Marseille, dd. 10.8.1797 (UC.33.8).

<sup>242</sup> Vaillant-Grolier, Poitiers, dd. 6.9.1797 (UC.33.8).

<sup>243</sup> Vindevogel, Gent, dd. 4.8.1796 (UC.33.8). Hij negotieerde effecten van 1795 tot september 1797 en ruilde die voor wissels op Kortrijk en omstreken of munten (1796 tot april 1797) : IC.344.5.52. De Caluwe, Gent, negotieerde wissels van januari 1796 tot maart 1797 en stuurde munten in ruil : I.C. 344.9.46 en UC.33.8.

<sup>244</sup> Vindevogel, Gent, gaf Van Ruymbeke de raad dat bij Couderc, Brants & Changuion te doen. Hij moest wel de teugels strak houden want het waren Joden (24.10.1796) in IC.344.6.52. De raad om wissels op Madrid te laten



deden dat met mondjesmaat tussen 1796 en 1799, want veel waren het er eigenlijk niet <sup>245</sup>. Want voor wissels op Hamburg, die steeds meer de voorkeur genoten van de klanten in de Mediterrane regio, was hij al bij al beter af in Hamburg zelf <sup>246</sup>.

Het gros van de binnenkomende wissels waren, zoals gezegd, opnieuw effecten op Parijs. Om die in te ruilen deed "Bethune & Fils" beroep op alle denkbare mogelijkheden. Vooreerst zocht Van Ruymbeke een nieuwe bankier in Parijs, die hij vond in de persoon van Antoine-Louis Girardot, voormalige associé van Cottin & Jauge. Deze firma inde de wissels in ruil voor traites tot ze wegens de grote crisis in Parijs de negotiaties stopzette in december 1798 <sup>247</sup>. Tegelijkertijd had hij echter - op aanraden van kozijn D. Vercruysse uit Kortrijk - ook een nieuwe bankier in Antwerpen aangesproken, Michel Cambier, die niet alleen z'n wissels op Parijs voordelig negotieerde, maar in ruil wissels op Kortrijk, Gent, Leper of Lille én desnoods munten stuurde met de diligence <sup>248</sup>.

Bovendien deed hij geregeld beroep op de diensten van makelaar Matthieu in Lille, al moest die de wissels vaak doorsturen naar Parijs, wegens gebrek aan negotiatiemogelijkheden <sup>249</sup>. En in Parijs zelf vroeg hij hulp aan een aantal vaste klanten : vooral Menu l'ainé nam er flink wat voor z'n rekening en vanaf 1797 hielp ook Garnier Père & Fils regelmatig bij het innen van effecten <sup>250</sup>. Door omstandigheden kon hij tussen november 1797 en februari 1798 eveneens terecht bij Baquet voor enkele wissels, maar vanaf dat moment begon ook Mauroy opnieuw op volle toeren mee te draaien <sup>251</sup>. Bij allen kreeg hij daarvoor traites in ruil, die hij doorgaans liet negotiëren in Gent door z'n nieuwe aankoper van toiles op die markt, Lievin Goethals <sup>252</sup>.

Tijdens de "crisis" in Parijs, eind 1798, liep het nog eventjes mis. Bergeron legt uit waar het om draaide. "*... La crise engendrée par la situation politique à la veille du 18 fructidor an V (4.9.1797) avait rendu très difficiles les négociations, dominées par un petit nombre d'escompteurs qui imposaient un taux très élevé. Les administrateurs prirent alors sur eux de porter secours à des négociants gênés et qui normalement n'auraient pu prendre part à l'escompte de la Caisse... Mais les nouveaux bénéficiaires accédèrent à l'escompte à un taux plus élevé que le taux normal de 0,5 %.*" Het uit de hand lopend krediet leidde in oktober-november 1798 tot een

---

negotiëren in Amsterdam had ook Heijnderyckx, medewerker bij Van Schoor, reeds gegeven op 30.1.1796 (IC.344.4.8).

<sup>245</sup> Couderc, Brants & Changuion, Amsterdam, IC.344.1.28.

<sup>246</sup> Leers & co, Hamburg, inden de wissels op Hamburg tussen 1795 en 1799 (I.C. 344.6.60). Van Ruymbeke mocht die sommen dan trekken op diversen in Vlaanderen.

<sup>247</sup> Girardot & co, Paris : IC.344.12.48.

<sup>248</sup> Cambier M., Antwerpen : IC.344.2.2 : stuurde vooral munten in het voorjaar van 1799 (UC.33.9).

<sup>249</sup> Matthieu, Lille, IC.344.8.10 in 1797 t/m 1799.

<sup>250</sup> Menu l'ainé, Paris : IC. 344.13.28 - Garnier P&F, Paris : IC.344.14.2.

<sup>251</sup> Baquet, Paris : IC.344.12.2 - Mauroy, Paris : IC. 344.13.25.

<sup>252</sup> Goethals Lievin, Gent, UC 33.9.

interne crisis bij de Caisse des Comptes Courants. Uit vrees dat dit tot wantrouwen zou kunnen leiden met alle gevolgen vandien, besloot men de betrokkenen - waaronder aandeelhouder Girardot - uit de nood te helpen met "*des secours extraordinaires*". De Caisse op zich boerde immers goed want hoewel opgericht met als doel "*... moins de rechercher des bénéfices prompts et abondants que de relever le commerce de la dépression où il était*", was het dividend opgeklommen van 2,5 % in maart 1798 naar een vooruitzicht van 7 % per jaar op 24 oktober 1798.

In deze groeifase strooide het schandaal Monneron roet in de zaak : op 17 november 1798 verdween deze directeur général namelijk met de noorderzon, een gat van 2,5 miljoen Francs achterlatend in de kas van de Caisse. Zodra dit bekend werd "*Il s'ensuivit une panique aux guichets; l'ouverture ainsi que les remboursements furent strictement limités.*" Want, hoewel de administrateurs de positieve handelsbalans onmiddellijk publiceerden om de publieke opinie gerust te stellen - en de biljetten inmiddels vrij algemeen werden aanzien als papiergeld (MARION, 1925 : IV, 206) -, bestond er een aanzienlijk onevenwicht tussen de biljetten in omloop (ca. 14 miljoen) en het effectieve geld in kassa (minder dan 1 miljoen) (BERGERON, 1978 : 90-91).

Toevallig stonden de koersen op Parijs in Antwerpen in de periode oktober-november slecht <sup>253</sup> en werd Bethune een paar keer gedepanneerd met munten door Garnier, die ze doorstuurde met de diligence naar Lille. Het is dan ook van Garnier dat hij als eerste "het voorval met de Caisse des Comptes Courants" te horen kreeg : "*Le coup est terrible pour les affaires car il va ôter 17 millions de la circulation et dieu sait dans quelle penurie l'on était déjà*" <sup>254</sup>. Menu l'ainé antwoordde op de vraag van Bethune om de retour van zijn wissels in ecus te doen, dat dit nu onmogelijk was gezien wissels slechts werden uitbetaald in "*billets de caisse*". Enkele dagen later voegde hij eraan toe dat inmiddels de zaken zo slecht gingen dat de beste huizen in de stad "gegeneerd" waren <sup>255</sup>. En Girardot liet weten dat door de "*gêne extrême*" in Parijs alle acceptaties werden opgeschort en de negotiaties op het buitenland werden onderbroken <sup>256</sup>.

De Caisse loste het probleem op door zichzelf op te heffen en onmiddellijk herop te richten op 30 december 1798, maar Girardot verdween hierbij van het toneel (BERGERON, 1978: 91-93). Bethune vond een nieuwe bankier in de persoon van Carié, een schoonzoon van Bézard, zijn beste klant uit Montpellier, die trouwens zelf in die firma was geassocieerd. Zij stelden Bethune gerust en benadrukten dat de soliditeit van de biljetten van de

---

<sup>253</sup> Cambier, Antwerpen, dd. 31.10.1798 (IC.344.2.2).

<sup>254</sup> Garnier P & F, Paris, dd. 19.1.1798 (IC.344.14.2).

<sup>255</sup> Menu l'ainé, Paris, IC.344.13.28. Respectievelijk op 22.11 en 25.11.1798 & 2.12.1798.

<sup>256</sup> Girardot & co, Paris, respectievelijk dd. 25.11 en 3.12.1798 (IC.344.12.48).

Caisse des Comptes Courants onbetwistbaar was en niemand in Parijs ze nog weigerde<sup>257</sup>.

Eens de zaken weer genormaliseerd, negotieerden in 1799 Michel Cambier in Antwerpen, Matthieu in Lille, en bijwijken een zekere Dujardin in Brugge<sup>258</sup>, samen met Menu l'ainé, Mauroy en Carié in Parijs Bethunes wissels op Paris. De laatste relatie zou echter niet lang aanslepen, want op 13 februari 1800 ging de Caisse op in de nieuwe Banque de France (MARION, 1925 : IV, 206-207), waarin Carié, aandeelhouder, als één van de vijftien eerste regenten aan het werk zou gaan (BERGERON, 1978 : 96). Tegelijk viel Garnier uit de boot want hij ging zelf overkop begin 1799. Met opnieuw een zoektocht naar een geschikte bankier maar stilaan een nieuwe eenheidsmunt in het verschiet, ving "Bethune & Fils" de nieuwe eeuw aan. De correspondentie die hij vanaf nu aanknoopte met Mallet Frères & co, kozijns van zijn schoonbroer, zou verder worden gezet tot aan het definitieve opdoeken van de linnenhandel in 1854.

#### 15.2.5.4 Met ijzeren druk in een fluwelen handschoen

Blijft mij nog enkel één typerende parenthese, om dit hoofdstuk af te ronden, namelijk deze : als betalingen te traag binnenkwamen, kroop Bethune assertief in de pen. Volgens W. Brulez was het voortdurend aanmanen van schuldenaars trouwens een van de voornaamste activiteiten van handelaars in de vroegmoderne tijd (BRULEZ, 1959 : 384). Maar een verzoek om te betalen werd in die tijd niet zomaar in dank afgenomen.

Om de risico's van het handelsvak te beperken, werkten handelaars in die tijd doorgaans met een beperkte groep leveranciers en klanten. Zij die tot deze inner-circle behoorden, werden beschouwd als "vrienden". Essentieel in dit verband was dat *"those who belonged to a circle of friends could expect favours that were denied to others"* (KOOIJMANS, 1995 : 29, 31-32). En tot die voorrechten behoorde op de eerste plaats het mogen genieten van vertrouwen dat ze hun verplichtingen zouden nakomen en dus hun facturen zouden betalen. Van het nakomen - weliswaar al dan niet laattijdig - van hun verplichtingen hing in ieder geval hun reputatie af, en daar hechtten ze groot belang aan, want een goede reputatie was de maatstaf voor vertrouwen naar weer andere relaties toe. Dat vertrouwen moest natuurlijk worden verdiend en eens ze dat in hun eigen ogen en die van anderen hadden verwezenlijkt, voelden ze zich *"honourable and respectable"*. Eer was daarmee de pijler waarop iemand's "sociaal kapitaal" kon worden gebouwd (KOOIJMANS, 1995 : 31), en dus een zeer gevoelige materie.

---

<sup>257</sup> Carié-Bezard & co, Paris, dd. 2.3.1796 (IC.344.12.16). De firma wordt "Bethune & Fils" bankier vanaf 2.12.1798. De geruststelling volgde op 23.12.1798.

<sup>258</sup> Dujardin, Brugge, IC. 344.3.41.

Om zijn betere klanten niet te bruuskeren, verpakte Bethune zijn aanmaningen tot stiptheid daarom meestal in voorzichtige frasen, die zijn "geldnood" in alle bescheidenheid op tafel legden. Zo liet hij meermaals aan klanten weten dat hij al zijn aankopen contant deed, en dus net vóór of tijdens de cruciale "goedkope" wintermaanden z'n geld vandoen had <sup>259</sup>. Op die manier kon hij immers zijn klanten laten profiteren van een onderscheiden voordeel in hun eigen belang, stelde hij, namelijk betere marchandise voor een lagere prijs <sup>260</sup>. In het begin stak hij zich daarbij weg achter het feit dat hij een nog jonge handelaar was die zijn fondsen nodig had "*pour faire honneur a mes affaires*" <sup>261</sup>. Er was ook het vervelende feit, vertelde hij aan een andere klant, dat hij als voorzichtige handelaar nauwkeurig zijn huiswerk maakte en vóór het inkopen uitrekende welke inkomsten hij mocht verwachten. Maar dáár rekende hij dan ook op, en kwam het geld niet binnen zoals verwacht dan ondermijnde dat zijn hele planning <sup>262</sup>. Aan échte intimi schreef Bethune jr. soms openhartig dat hij niet meer wist van welk hout pijlen gemaakt omdat hij zijn vader moest rembourseren, die zelf engagementen had ten overstaan van zijn zussen, en tegelijk ook nog moest kunnen blijven inkopen, terwijl de fondsen niet binnenkwamen <sup>263</sup>.

De terechtstelling van Louis XVI werd als welgekomen drukingsmiddel ingezet om een hele reeds klanten te herinneren aan hun openstaande schulden. Nu door de "*acte d'autorité*" de prijs van het geld zou kunnen dalen, was het moment gekomen om daarvan te profiteren, vond hij <sup>264</sup>. Maar in die crisisjaren speelde hij desnoods ook schaamteloos in op het gemoed van zijn debiteurs. Zo liet hij aan een klant weten dat hij zijn fondsen ook nodig had om in de liquidatie van feu vader Bethune te storten, waar de voogden van de minderjarige kinderen op aandrongen <sup>265</sup>. En ook bij het heropstarten van de firma, schreef Van Ruymbeke dat hij de zaken wilde hernemen, maar dat niet kon omdat hij geen fondsen binnenkreeg <sup>266</sup>.

---

<sup>259</sup> Vb. Barrois Vve & fils, Lille, dd. 20.5.1760 (U.C.33.3) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 17.12.1757 (U.C.33.3) - Reynard Frères, Petit & co, Montpellier, dd. 2.6.1756 (U.C.33.3) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 6.5.1772 (U.C.33.4) - Prieur Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 10.10.1788 (U.C.33.6).

<sup>260</sup> Vb. Pinchart, Reims, dd. 27.1 en 30.1.1756, 29.4.1761 en 22.5.1762 (U.C.33.3) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 21.4.1770 (U.C.33.4).

<sup>261</sup> Bernard, Paris, dd. 17.5.1758 (U.C.33.3).

<sup>262</sup> Bertaud, Versailles, dd. 15.1 en 29.1.1788 (U.C.33.6).

<sup>263</sup> Belcour, Paris, dd. 22.1.1788 (U.C.33.6).

<sup>264</sup> Op 29.1.1793 schreef hij volgens U.C.33.7 min of meer hetzelfde aan Boilleau, Bouché & Garnier, Fremont, Masse en Van Cann in Parijs, Bourdet in St. Quentin, Coessin de la Fosse en Jouanne & Peigné in Versailles, Denion-Duplan in Lyon, Desmonts & Fauré in Le Havre, Esnault Pelterie in St. Germain, Geruzet in Reims, Gosselin in Braine, Grandcour in Bourges, Grouard Anquetil in Rouen, Guesnet in Clermont, L'Homme en Ourcel in Amiens, Norgeot in Beauvais en Rodriguez Henriques in Bordeaux.

<sup>265</sup> Van Cann, Paris, dd. 29.1.1793 (U.C.33.7).

<sup>266</sup> Bertaud, Paris, dd. 28.12.1795 (U.C.33.7).

Zo'n omstandige uitleg werd dan veelal door de klanten in kwestie met alle begrip aanvaard en ze probeerden in de mate van het mogelijke ook aan die vraag tegemoet te komen. Maar in de meeste gevallen viel hij simpelweg terug op zijn standaardformule "*Je ne puis y trouver mon compte*". Hij had namelijk zijn prijs berekend op basis van de periode waarin hij zijn geld voorschoot door maanden op voorhand in te kopen, gekoppeld aan een volgens zijn maatstaven "normale" krediettermijn. Ging de klant daar buiten, dan klopte zijn rekening niet meer <sup>267</sup>. Want zijn winst en dus de prijs van de toiles verhogen, was een optie waar hij zich liever van onthield <sup>268</sup>.

Deze niet mis te verstane druk leidde vaak tot verontwaardigde reacties. Zo reageerde één van de firma's betere klanten Pinchart tot twee keer toe gemeend boos omdat Bethune aandrong op correcte betaling. In zijn 30-jarige carrière had hij dat nog nooit meegemaakt, fulmineerde hij <sup>269</sup>. Een andere vaste klant vond Bethunes vraag om te betalen op zes maand eveneens "ongepast" <sup>270</sup>, de vader van een wanbetaler vond Bethunes druk "*mal placé*" <sup>271</sup>, de broers Hurtault waren "*piqués au vive*" door het standje van Bethune over hun te late remises <sup>272</sup> en een vrouwelijke klant reageerde iets diplomatischer maar niet mis te verstaan dat ze het niet gewoon was dat men hen om betaling vroeg <sup>273</sup>.

Het gebeurde ook geregeld dat Bethune het zinnetje bovenhaalde om z'n weigering een nieuwe bestelling te leveren vóór de oude schulden waren betaald te verrechtvaardigen <sup>274</sup>. Een handelaar uit Orléans was als nieuwe klant duidelijk op z'n tenen getrapt door Bethunes weigering een tweede levering te doen, terwijl de vervaldatum van de factuur van de eerste zending nog helemaal niet was overschreden. Hij had gewenst dat Bethune betaling vroeg parallel met de nieuwe levering, stelde hij. "*Vous auriez épargné de votre part un compliment qui mest d'autant plus desagréable que depuis que je suis dans le commerce je n'ay point encor reçu un pareil*" <sup>275</sup>.

Des te meer was de reactie heftig, wanneer Bethune zonder voorafgaandelijke verwittiging de verschuldigde som trok op de klant : dat was allesbehalve gebruikelijk en werd

---

<sup>267</sup> Vb. Letocart Nicole, Lille, dd. 3.6.1762 (UC.33.3) - Beluze Frères, Lyon, dd. 19.3.1773 (UC.33.4) - Chenaux, Brussel, dd. 25.7.1772 (UC.33.4) - Patte Vve & fils, Amiens, dd. 21.10.1768 (UC.33.4) - Thomas, Pontoise, dd. 2.1.1769 (UC.33.4) - Blanchart L., Brussel, dd. 30.12.1775 (UC.33.4.bis) - Charolois Mathias, Montpellier, dd. 10.9.1797 (UC.33.8).

<sup>268</sup> Patte Vve & fils, Amiens, dd. 21.10.1768 (UC.33.4).

<sup>269</sup> Pinchart, Reims, dd. 23.2.1757 (IC.340.11.14) - Op 21.4.1761 reageerde hij nogmaals boos omdat Bethune reeds in april betaling vroeg van facturen van juli-augustus. (IC.341.14.24).

<sup>270</sup> Teller-Da Costa, Bordeaux, dd. 12.6.1772 (IC.342.3.7).

<sup>271</sup> Rousseaux, Wignehies, dd. 11.8.1759 (UC.33.3).

<sup>272</sup> Hurtault Frères, Reims, dd. 18.4.1758 (UC.33.3).

<sup>273</sup> Trossier Vve & Bourbon, Lyon, dd. 11.5.1778 (IC.342.7.31).

<sup>274</sup> Vb. Verlinde, Bergues, dd. 17.9.1761 (UC.33.3) - Cardose, Bordeaux, dd. 21.6.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>275</sup> Bruere, Orleans, dd. 15.7.1761 (IC.341.13.5).

terecht ervaren als ongemeen agressief. Een klant uit St. Quentin was geschokt en liet weten dat Bethune de eerste was die hem zoiets aandeed. En toen Bethune dat een half jaar later nog eens herhaalde, zette hij meteen de relatie stop <sup>276</sup>. Tussen "gekende handelaars" werd de traite vaak als vernederend aanzien (MICHIELSEN, 1938 : 370). En Bethune beseftte dat maar al te goed. Daarom vroeg hij ook meestal, wanneer de betalingstermijn reeds lang was overschreden, of hij mócht trekken <sup>277</sup>.

Maar kreeg hij geen reactie op z'n betalingsverzoek(en), dan werd hij wrevelig en trok wel eens uit eigen initiatief <sup>278</sup>. Hij liet dat weliswaar weten, zodat de schuldenaar het geld bij mekaar kon zoeken of nog snel kon reageren met een aanvaardbare uitleg. Deze woog hij dan af om al dan niet de traite terug te trekken of op z'n minst niet te laten protesteren bij een weigering ze te betalen <sup>279</sup>. Dat laatste werd immers als verschrikkelijk beledigend ervaren, want was een publieke blamage die een reputatie als solvabele handelaar schaadde. Het was bovendien oneervol voor de trekker zelf om een traite in betaling naar een begunstigde te sturen, die bij aanbieding van de betrokkene z'n geld niet kreeg, want dat kwam eigenlijk overeen met het sturen van een wissel zonder dekking <sup>280</sup>.

Voor Bethune was het ongetwijfeld zoeken naar een broos evenwicht, want het gros van z'n klanten hield zich inderdaad niet aan verkoopscondities <sup>281</sup>. Ondervond hij een niet-correcte betaling na een eerste levering, dan was z'n vertrouwen zoek, en weigerde hij nog met die klant verder te werken <sup>282</sup>. Normaliter zag hij een paar maanden vertraging door de vingers, maar de klant mocht niet overdrijven. Dat ondervond een nieuwe klant uit Montpellier, die de eerste twee leveringen betaalde op acht à elf maanden, maar voor de derde levering achttien maanden wachtte om remise te doen samen met een

---

<sup>276</sup> Reneusse, St. Quentin, dd. 3.9.1757 en 25.3.1758 (IC.340.11.28).

<sup>277</sup> Vb. Bregeault, Versailles, dd. 16.1.1790 (UC.33.3) - Hurtault P., Reims, dd. 26.5.1773 (UC.33.4.bis).

<sup>278</sup> Vb. Bernard, Paris, dd. 23.9.1758 (UC.33.3) - Delagarde, Paris, dd. 10.7.1760 (UC.33.3) - Deloze, Montpellier, dd. 30.8.1755 (UC.33.3) - Reneusse, St. Quentin, dd. 26.8.1757 & 15 + 21.3.1758 (UC.33.3) - Rousseau fils, Paris, dd. 12.12.1756, 1.2 en 13.9.1758 & 20.9.1759 (UC.33.3) - Dath, Tournai, dd. 13.4.1774 (UC.33.4.bis) - Reynard P&F, Lyon, dd. 17.7.1783 (UC.33.5).

<sup>279</sup> Vb. Reneusse, St. Quentin, dd. 7.9.1757 en 28.3.1758 (UC.33.3).

<sup>280</sup> Bernard, Paris, dd. 6.10.1758 (UC.33.3) - Rousseaux, Paris, dd. 30.10.1758 & 4.10.1759 (UC.33.3).

<sup>281</sup> Enkele vb. : Godinot-Tellier, Reims, betaalt systematisch op 9 maand à 1 jaar (IC.341.14.18) - Barrois Vve & fils, Lille, betalen meestal op langere termijn dan 6-9 maand (IC.342.7.52) - Turquet, Senlis, betaalt vaak slechts een voorschot op 6-7 maand en het saldo op 9 maand tot 1 jaar (IC.341.15.1/2).

<sup>282</sup> Marc, Vaucouleurs, werd een nieuwe bestelling geweigerd omdat hij geen andere betalingstermijn wou aanvaarden dan op één jaar : 20.6.1765 (IC.341.16.24) - Barrau Frères, Bloucqquier & co, Montpellier, betaalde een eerste zending op 13 maand ipv 6-7 zoals overeengekomen, waarna Bethune dd. 20.4.1773 hun volgende bestelling supprimeerde "*preferant de refuser que de laugmenter sur le prix de la marchandise*" (UC.33.4). Blijkbaar deden zij opnieuw een bestelling een jaar later, die Bethune afwimpelde. We vonden geen brief van hem meer in de uitgaande correspondentie, maar wel een boze reactie van Barrau dd. 13.4.1774 waarbij Bethune "*toutes nos commissions*" mocht annuleren en zij een saldootje van een wissel op hem trokken ter afsluiting van hun compte courant (IC.342.12.6).

nieuwe bestelling. Hij kreeg onmiddellijk te horen dat hij zijn bestelling elders mocht sturen, want dat zijn betalingstermijn Bethune niet schikte <sup>283</sup>. De wrevel was dermate groot dat diezelfde dag een andere klant uit Bordeaux, die met z'n eeuwig geklaag en systematisch laattijdige betalingen al langer op z'n zenuwen werkte, meteen hetzelfde te lezen kreeg <sup>284</sup>. Dat gedreig met een 'als het jullie niet aanstaat, ga dan maar op een ander'-boutade deed hij wel meer, en niet altijd met evenveel succes trouwens, getuige de reactie van een klant die terugschreef dat hij wellicht "*un quart d'heure de mauvaise humeur*" had gehad <sup>285</sup>.

Met manifest slechte betalers had hij evenwel helemaal géén geduld en dan dreigde hij zonder veel verder omhaal hen te dwingen te betalen door "stappen te ondernemen", "op te treden", "maatregelen te nemen", "justitie in te schakelen", "hun wanbetaling kenbaar te maken", enzoverder, als ze zijn traites niet stante pede honoreerden <sup>286</sup>. Enkel al het dreigen met een rechtzaak kon immers een uitkomst bieden indien de debiteur bleef weigeren te betalen (WILLEMS, 2009 : 242). Vaak ging het echter om mensen die in slechte papieren zaten en had al die stoere grootspraak weinig effect. Het was dan ook slechts in geval van officiële stopzetting van betalingen of daadwerkelijk faillissement dat Bethune zijn procuratie stuurde naar een "vriend" ter plekke om zijn zaak in zijn naam te bepleiten. Meestal werden die gevallen ook onder de betrokkenen zelf opgelost, met behulp van een notaris, advocaat of gewoon een door de vergadering verkozen bemiddelaar, zonder daarvoor op justitie beroep te doen. Want diende dat uiteindelijk wél te gebeuren, viel er na afloop meestal slechts bitter weinig te verdelen voor de schuldeisers. Ik kom daar verder nog op terug.

Het aantal laattijdige betalingen kon uiteraard haast niet meer worden bijgehouden in de crisisjaren na de Franse Revolutie. Iedereen zat in hetzelfde parket en verloor geld omdat geen enkele debiteur nog zijn schulden betaalde. Maar ook in die periode bleef de firma "Bethune & Fils" onvermurwbaar : er moest en zou worden betaald tot de laatste stuiver. Dat hij zich hierbij niet sympathiek maakte, hoeft geen betoog. En al schreven ze het niet allemaal letterlijk : hij speelde op dat moment ook veel klanten definitief kwijt.

---

<sup>283</sup> Diet, Montpellier, dd. 29.8.1772 (UC.33.4).

<sup>284</sup> Peynado, Bordeaux, dd. 29.8.1772 (UC.33.4). Deze correspondentie liep echter nog enkele jaren verder tot de man elders beter dacht gediend te worden. Toen hij met hangende pootjes terugkwam en een nieuwe bestelling plaatste, ging Bethune daar niet meer op in (IC.342.3.3).

<sup>285</sup> Patte Vve & fils, Amiens, dd. 21.4.1770 (UC.33.4) en hun antwoord dd. 20.5.1770 (IC.342.1.8).

<sup>286</sup> vb. Delagarde, Paris, dd. 19.7.1760 (UC.33.3) en 21.7.1760 (IC.341.13.18) - Genin, Maubeuge, dd. 25.11.1758 (UC.33.3) - Michel, Paris, dd. 30.9.1757 (UC.33.3) - Rousseaux, Paris, dd. 10.1, 16.3, 14.6 en 4.8.1758 (UC.33.3) - Tandon, Montpellier, dd. 30.5.1760 (UC.33.3) - Mme Trouvé, Amsterdam, dd. 20.12.1758 (UC.33.3) - Chenaux, Brussel, dd. 5.10.1773 (UC.33.4.bis) - Mendes B., Bordeaux, dd. 10.12.1782 (UC.33.5) - Reynard P&F, Lyon, dd. 17.7.1783 (UC.33.5).

Het geval van Fleury & co, Amiens, was op dat vlak tekenend. Ze hadden bij het kiezen van een eerste tamelijk grote aankoop in Kortrijk verwezen naar hun commenditaire banden met Jourdain Deloges. Omdat Bethune gevraagd had liever met geld dan met wissels te betalen, probeerden zij dat. Ongeduldig toen dit niet onmiddellijk vlotte en - naar zijn zeggen - wantrouwig na roddels van derden, schreef hij Jourdain aan met het verzoek het saldo van die "aankoop voor hun rekening" mét interest te betalen. Jourdain wist van niets, maar vond de hele zaak weinig tactvol ten overstaan van Fleury en speelde de brief aan hem door. Fleury was dermate verontwaardigd door deze belediging dat hij niets meer met Bethune wilde te maken hebben : hij soldeerde meteen alles voor saldo van rekening. Bethune beseftte dat hij hier een onvergeeflijke fout had gemaakt, maar vond toch dat dit toegeven moest volstaan als excuus. Fleury dacht daar wellicht anders over want reageerde niet meer <sup>287</sup>.

Zelfs zijn beste contacten haakten af, zoals Belcour die gekwetst en geschokt was door het gebrek aan empathie voor wat vertraging in zijn betalingen en méér nog door de vijandige toon van Bethune en diens drastische nieuwe verkoopscondities, na de vele gratis diensten die hij hem had verleend. Hij kon maar niet begrijpen hoe hij zich zo had kunnen vergissen in de moraliteit van iemand die hij als zijn beste "vriend" had beschouwd <sup>288</sup>. En Bertaud viel over de stijl van de brieven waarin Van Ruymbeke hem om stipte betaling vroeg, want die permitteerde zich nog een hardere aanpak dan Bethune fils, die hem wél als een vriend had beschouwd <sup>289</sup>. Maar die "vriendschap" stond of viel dus met correct betalen. Dat alles omdat de kleine plattelandswever nu eenmaal betaald wilde worden met klinkende munt en linnenhandelaars het mes op de keel zetten. Van enige weloverwogen handelskapitalistische strategie om goedkoper gediend te geraken, was op dat moment alvast geen sprake meer.

## 15.3 Alles onder controle, maar mét helpende handen

Uitvissen hoe, waar en bij wie Bethune toiles aankocht, bleek geen evidente zaak. In de correspondentie vonden we brieven van een aantal leveranciers, soms met gegevens over facturen dienaangaande. Daarnaast zijn er enkele registers, waarin aangekochte

---

<sup>287</sup> Fleury & co, Amiens, IC.344.1.17 en UC.33.6 + Jourdain Deloges, Amiens, IC.344.1.20 en UC.33.6.

<sup>288</sup> Belcour, Paris, dd. 12.7.1790 (IC.344.12.5).

<sup>289</sup> Bertaud, Versailles, dd. 28.3, 2.6 en 29.8.1798 (IC.344.16.34). Zie ook de brieven dd. 7.7, 9, 15 en 24.8.1802 en 23.6.1803 in IC.345.25.2.



stukken opgelijst staan, die ons op weg konden helpen. Helaas zijn die boeken vaak erg slordig opgesteld en dermate onvolledig dat een kat er haar jongen niet meer in terug kan vinden.

De simpele constatering daarvan laat toe twee gevolgtrekkingen te maken. Enerzijds één met betrekking tot de firma "Bethune & Fils", die hier bewijst ondanks de degelijke opleiding van vader en zoon Bethune tot negotiant nog te veel steken te laten vallen om te kunnen beantwoorden aan het predicaat van "*Parfait négociant*". Want hoewel het wettelijk nog niet verplicht was, legde Savary zwaar de nadruk op hoe belangrijk het wel was ernstig boek te houden van alle transacties bij het zakendoen. "*Il est d'une nécessité indispensable de l'exécuter en tous ses points pour leur propre intérêt*", stelde hij categoriek en noemde de "*Livre d'Achat*" als éérste van negen noodzakelijke registers voor iedere commerçant (SAVARY, 1757, I, 293,296). Sommige lacunes, zoals het niet speciëren van een soort toile, lijken verschoonbaar als onnodige info voor ingewijden, maar andere slordigheden zijn dat niet. Ze mogen misschien wel worden toegeschreven aan tijdsgebrek van de zaakvoerders en hun administratieve helpers.

Anderzijds kan de vraag worden gesteld of de linnenhandel misschien nog onvoldoende als volwaardige negotie werd beschouwd. Toiles werden veelal aangekocht op markten, uit handen van landbouwers die linnen weefden in bijberoep, wat wellicht als minder "belangrijk" kon worden gevoeld dan het inschrijven van een officiële factuur. In ieder geval leken de aankoopregisters van de wollegoederen ons véél correcter bijhouden dan deze van linnen. Het was dus kwestie van, verre van een globaal beeld te kunnen vormen, zich tussen de concreet bruikbare data uit die registers, in vergelijking met deze uit de correspondentie, een weg te banen om tot enig inzicht te komen.

### 15.3.1 De info uit de aankoopregisters

Concreet beschikten we over vier registers : twee omvangrijke, met name register C.31.2.15 (periode 1768-1793) en C.31.2.16 (periode 1768-1793), en twee kleinere, namelijk C.31.9.4 (periode 1796-1797) en C.31.3.1. (periode 1792-1812).

#### 15.3.1.1 Register C.31.2.15

Register C.31.2.15 (Bijlage 2.2.1.) bevat lijsten van aangekochte stukken tussen 24 oktober 1768 en x.x.1793, met dien verstande dat er voor de periode 1784 t/m 1786 nauwelijks of géén aankopen werden genoteerd. De stukken, waarvan de lengte en een eenheidsprijs per el in groten werd opgegeven, kregen een volgnummer en soms nog een aantal bijkomende indicaties. Aanvankelijk werd altijd de totaalprijs opgeschreven, maar naarmate de zaken drukker werden, met name vanaf 1776, werd dit steeds vaker

achterwege gelaten. Tot 20 oktober 1769 is ook de totaalprijs in groten Vlaams genoteerd, daarna werd overgeschakeld op florijnen.

Opvallend daarbij is dat er in het begin regelmatig een volledige datum staat vermeld: soms week na week, soms met langere tussenperioden. Of die data slaan op een dag van aankoop dan wel op de dag van nummering door Bethune is onduidelijk, maar de hierna vermelde steekproeven doen het laatste vermoeden. Temeer gezien er vanaf oktober 1776 lange reeksen verschijnen op éénzelfde datum. Voor 1783 vinden we zelfs totaal géén vermelding van tussendata, in 1787 en de volgende jaren hernemen ze tot het najaar, in 1790 slechts tot juni, en vanaf 1791 wordt er opnieuw nauwelijks nog een datum opgegeven. Ook in de nummering van de stukken zit weinig systematiek. Aanvankelijk werd er telkens afgesloten in september-oktober, in 1780, '82, '84 en '86 slechts in november-december en vanaf eind 1787 werd de afronding uitgesteld naar februari-maart van het jaar daarop. De overschakeling van het huis Bethune naar dat van "Bethune & Fils" gebeurde wél met een duidelijk afsluitende reeks aankopen op 12 september 1779 en een herneming van de nummering op 1 oktober. De nummers lopen van 1 tot minimaal 2348 (20.10.1769) en maximaal 3457 (13.10.1777), met uitzondering van het jaar 1784 waarin slechts genummerd werd tot 80.

Wat de stukken zelf betreft, krijgen we aanduidingen van  $5/4 \frac{1}{2}$  en  $6/4$  breedtes vanin het begin. Vanaf 1773 komt daar sporadisch  $7/4$  bij en vanaf 1774 ook  $8/4$ . Beide soorten verdapperen in voorkomen, respectievelijk vanaf 1776 en 1787, het jaar waarin ook al eens een  $9/4$  of  $10/4$  opduikt. Maar quasi in alle reeksen komen, zeker tot 1775, hoofdzakelijk "blanco" stukken voor waarbij géén breedte wordt vermeld. Aan de lengte van deze stukken te oordelen, gaat het om  $4/4 \frac{1}{2}$  of  $5/4$ 's. Enkele steekproeven tonen aan dat deze stukken inderdaad als "2/3 menage" werden verkocht. Vermits bij de aankoop van een paar stukken in 1787 en '88 expliciet  $5/4$  wordt vermeld, lijkt dus  $4/4 \frac{1}{2}$  het meest waarschijnlijke.

Bij een minderheid van de stukken wordt "Blanc" vermeld. Veel vaker verschijnt een "2" of een "W", waarvan het eerste betekent dat het een menagegebleekt stuk betreft en het tweede een "gewassen" dubbel-melkgebleekte toile <sup>290</sup>. Voorzeker betreft het hier meestal slechts een voorbestemming voor dat soort bleek en géén reeds gerealiseerde, vermits Bethune - zoals hoger reeds uitgelegd - bij voorkeur ruw linnen aankocht. Op nagenoeg ieder blad in het register wordt bij één of meerdere stukken 1 el afgetrokken voor een "fout", een "gat", een "scheur", "dunte", "smalte" of "quaede negge" (=slechte

---

<sup>290</sup> Beide aanduidingen komen voor in de facturenboeken. Daarbij betekent "2" = gebleekt met de goedkoopste menagebleek à 2 oortjes per el en "W" = "gewassen" of "dubbel"-melkgebleekt, tzt de duurste melkbleek die Bethune leverde.

zelfkant). In andere gevallen wordt een bepaald bedrag "ingehouden" voor niet nader gespecificeerde mankementen, en enkele worden beschreven als "*g(h)egarandeert*" al dan niet door de leverancier. Regelmatig komt bij een stuk 0, 00, 000 of 0000 te staan. Dat lijkt te wijzen op een kwaliteitsaanduiding, maar omdat er geen merklijk prijsverschil te noteren valt met in lengte en breedte vergelijkbare stukken, is dit dan wellicht eerder een verwijzing naar sterkte en niet zozeer naar fijnte.

Als "leveranciers" vallen 37 namen te onderscheiden. Daaronder zijn er enkele quasi constanten : Van Hoenacker vanaf 1768, maar vooral Dupont (vanaf augustus 1769) en Biesbrouck (vanaf december 1770). Boulez uit Waregem, bekend uit de correspondentie, wordt voor het eerst vermeld in maart 1778. Ook enkele andere namen kennen we vanuit de brieven : De Bels, Moerman, Mayeur, Vandevenne, De Gandt, De Wolf, De Clercq. Bij steekproeven naar een concreet verband tussen eventuele facturen in hun brieven en posten in dit register hebben we er uitzonderlijk enkele teruggevonden, maar van enige systematiek daarbij is géén sprake. Enkele drukletters, zoals B.F.S, D, IV, M, PV, V - sterk gestileerd zoals bij een "logo" - kunnen initialen van firma's van leveranciers zijn, maar evengoed "merken" van fabrikanten. Los daarvan zijn er geregeld vermeldingen van steden : Ieper, Brugge, Gent, Aalst, Oudenaarde. En na de dood van de Bethunes verschijnen er verschillende nieuwe namen, zoals Buysschere, Helenys, Loncke en Carrette.

Maar bij het gros van de genoteerde stukken staat helemaal niks. Naar het einde van het register toe zien we geregeld een naam gevolgd door een rijtje "idem's". Dit doet vermoeden dat ook voordien de vermelding van een leverancier zou kunnen inhouden dat een daaropvolgende reeks van hem afkomstig is. De paar facturen uit de correspondentie die we terugvonden, lijken dit zelfs te bevestigen <sup>291</sup>. Alleen blijft dan de vraag waar het rijtje in kwestie bij de andere namen dan precies ophoudt. Trouwens, verre van alle stukken komen daarvoor in aanmerking. Zo begint het register bijvoorbeeld al met een reeks blanco's. Betekenen die posten, zonder naam van een leverancier, dat het hier stukken betreft die Bethune zelf heeft aangekocht op de markt?

### 15.3.1.2 Register C.31.2.16

Dat lijkt logisch maar roept dan weer vragen op in verband met het tweede register C.31.2.16. (Bijlage 2.2.2.) Dit bevat pertinent ándere aankopen van linnen vanaf 24 oktober 1768 tot 15 april 1793, eveneens genoteerd per "boekjaar". Deze boekjaren starten aanvankelijk telkens in oktober, maar in 1773 pas in november, in 1778 in december, in

---

<sup>291</sup> vb. Verzending van 25 st 6/4 door Dupont op 27.1.1770 (I.C.342.14.42) en 25 st. 6/4 genoteerd op 12.3.1770 in C.31.2.15 & verzending van 26 st op 11.4.1770 genoteerd na 8.4.1770. Of verzending van 15 st. 6/4 door Boulez op 17.2.1780 (I.C.343.23.1) en 15 st. 6/4 genoteerd op ? (na oktober 1779) in C.31.2.15.

1783 in januari, in 1788 in februari, in 1790 in april en in 1791 in maart. Daartussen beginnen de lijsten van 1774, 1776, 1777, 1782, 1787, 1789, 1792 en 1793 op een niet nader gespecificeerde datum, zodat ook hier géén vast systeem te bespeuren valt. Gegevens voor de jaren 1784, 1785 en 1786 mankeren trouwens helemaal. In de boekjaren, met een wisselend aantal aangekochte stukken van een 700-tal tot een 1000-tal en méér - 1698 ('87), 1549 ('88), 1332 ('89) en 1444 ('90) - wordt de eerste jaren regelmatig een datum vermeld, gevolgd door een al dan niet uitgebreide lijst aankopen, maar vanaf 1776 nemen die tussenvermeldingen af, om opnieuw te hernemen in 1787 en opnieuw te mankeren vanaf 1790. In 1778 en 1791 lijken alle aankopen op éénzelfde dag te zijn gebeurd, wat uiteraard niet kan.

Bovendien loopt de nummering van de stukken aanvankelijk over de jaren héén door tot 5235 op 31 augustus 1772, waarna herneming van de nummering volgt vanaf 1 tot 6434 op 7 december 1778. Van 18 oktober 1779 tot 3 september 1781 volgt een nummering van 1 tot 2061 en van x.1782 tot 3 februari 1783 een nummering van 1 tot 2417. Daarna loopt de nummering minder hoog op en wordt bij ieder boekjaar een nieuwe reeks opgestart. We kunnen er enkel uit besluiten dat ook dit register eerder arbitrair, slordig en wellicht onvolledig is opgesteld. De enige parallel is dat het opstarten van een tot 1787 veel minder frequente nieuwe reeks nummers telkens gebeurt op ongeveer dezelfde datum waarop de hernummering aanvangt in register C.31.2.15.

Wat de soorten toiles betreft is dit register echter perfect duidelijk : bij ieder stuk staat vermeld over welke breedte het gaat, en is dat niet het geval, dan hebben we - aan de lengte van het stuk te zien - steevast te maken met een  $5/4 \frac{1}{2}$ . Zodoende kunnen we nagaan dat in dit boek vooral de aankopen van  $5/4$  en  $5/4 \frac{1}{2}$  werden genoteerd, naast een kleinere maar toch aanzienlijke hoeveelheid  $6/4$ 's, enkele tientallen  $7/4$ 's en  $8/4$ 's en een paar stukken rollez. Bij honderden stukken  $5/4 \frac{1}{2}$  staat een W, wat dus opnieuw lijkt te wijzen op een aankoop van een kant-en-klaar dubbel-melkgebleekt stuk, maar waarschijnlijk slechts als de intentie tot die soort luxueuze melkbleek moet worden begrepen. Her en der komt opnieuw de vermelding "*ghegarandeert*" te voorschijn, en geregeld wordt er een el afgetrokken omwille van een "*faute*", een "*sne**de*", een "*gadtjen*", "*ysserplecken*" of iets van die aard. Ook de mysterieuze aanduidingen 0,00,000 ... komen bijwijlen voor. En de prijsaanduiding gebeurt hier eveneens in groten voor de eenheidsprijs per el, doch in florijnen voor wat de totaalprijs betreft vanaf 24 oktober 1769. De totaalprijs wordt in dit register meestal vermeld, behalve voor de meeste van de aangekochte reeksen en ook voor de losse aankopen in de erg slordige katern van de jaren 1778-1779.

Was er in het eerstgenoemde register sprake van 37 leveranciers, dan krijgen we hier te maken met een legertje wevers, kutsers en enkele makelaars. Het onderscheid tussen beide laatsten lijkt mij vrij subtiel. Een makelaar biedt namelijk toiles aan in naam van

wevers, maar bemiddelt enkel bij een eventuele transactie. De aangeboden waar behoort hem, m.a.w, niet toe. Een kutser was echter een "opkoper", iemand die bij de wevers langsging en de toiles - vaak nog in productie - aankocht voor zijn eigen rekening (MICHIELSEN, 1938 : 65-66 en 113-114). Die aldus verzamelde collectie bood hij dan aan op de markten of aan grossisten en wellicht ook aan linnendetaillanten. Maar de grote meerderheid van de stukken in dit register kocht Bethune aan - zoals hij trouwens wel eens aan een correspondent liet weten <sup>292</sup> - bij de wevers zelf.

Het hele register, stuk per stuk, in kaart brengen, leek ons een erg tijdrovende bezigheid voor al bij al weinig output, maar om toch enigszins zicht te krijgen op dit bonte allegaartje hebben we tienjaarlijkse steekproeven gedaan. De resultaten hebben we opge-lijst in tabel 60. Daaruit bleek dat de leveranciers allemaal uit West-Vlaanderen en Henegouwen afkomstig waren. In het tweede onderzochte jaar werd er opvallend minder geleverd dan in de andere jaren en door een kleiner aantal leveranciers. Dit betekent echter niet dat er minder werd aangekocht dat jaar, want in de overeenstemmende periode in register C.31.2.15 werden tegelijk veel méér aankopen geregistreerd. De aankopen, met andere woorden, gebeurden dat jaar via andere kanalen.

**Tabel 60**      Overzicht van linnenleveranciers aan "Bethune & Fils", resultaten van tienjaarlijkse steekproeven, perioden 1768-69, 1778-79, 1788-89

Register C.31.2.16	24.10.1768- 24.10.1769	7.12.1778- 18.10.1779	x.x.1788- 14.9.1789
Aantal aangekochte stukken	1049	738	1321
Aantal leveranciers	523	277	586
Aantal gemeenten in West-Vlaanderen	41	30	40
Aantal gemeenten in Henegouwen	1	2	5

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Aankoopregister C.31.2.16. Bijlagen 2.2.4 en 2.2.5.

<sup>292</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 21.9.1791 (UC.33.6).

**Tabel 61** De belangrijkste leveranciers met het aantal geleverde stukken per lokaliteit, perioden 1768-69, 1778-79, 1788-89

Gemeente	1768-1769		1778-1779		1788-1789		Totaal
	Lev.	Stuk.	Lev.	Stuk.	Lev.	Stuk.	
Izegem	127	318	63	220	73	274	812
Rumbeke	12	20	9	166	13	188	374
Ingelmunster	70	115	13	19	74	117	251
Gullegem	37	65	46	66	52	104	235
Lauwe	14	14	19	21	42	68	103
Ardoioie	21	43	3	5	23	46	94
Hemelgem	17	49	9	19	9	19	87
Aalbeke	-	-	1	1	42	82	86
Bellegem	33	50	14	20	8	10	80
Wevelgem	29	43	15	19	15	18	80
Heule	20	21	10	14	29	37	72
Lendelede	23	33	11	17	12	21	71
St. Elooïs Winkel	13	16	11	13	17	22	51
Gits	9	36	5	5	-	-	43
Moorsele	7	15	9	11	12	15	41
Rollegem	9	15	5	6	11	16	37
Beveren	13	24	3	3	-	-	33
Marke	4	11	-	-	12	14	26
Kachtem	5	5	4	5	-	-	23
Hoeke	-	-	3	3	8	16	21
Kortrijk	6	18	-	-	-	-	21
Meulebeke	-	-	-	-	12	14	14

Kuurne	-	-	-	-	11	13	13
Moeskroen	-	-	-	-	10	12	12
Ooigem	4	4	-	-	8	8	12
Dottignies	4	5	-	-	-	-	5
Hulste	-	-	2	2	-	-	2
Bavikhove	-	-	1	1	-	-	1

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Aankoopregister C.31.2.16. Bijlage 2.2.2. en 2.2.5.

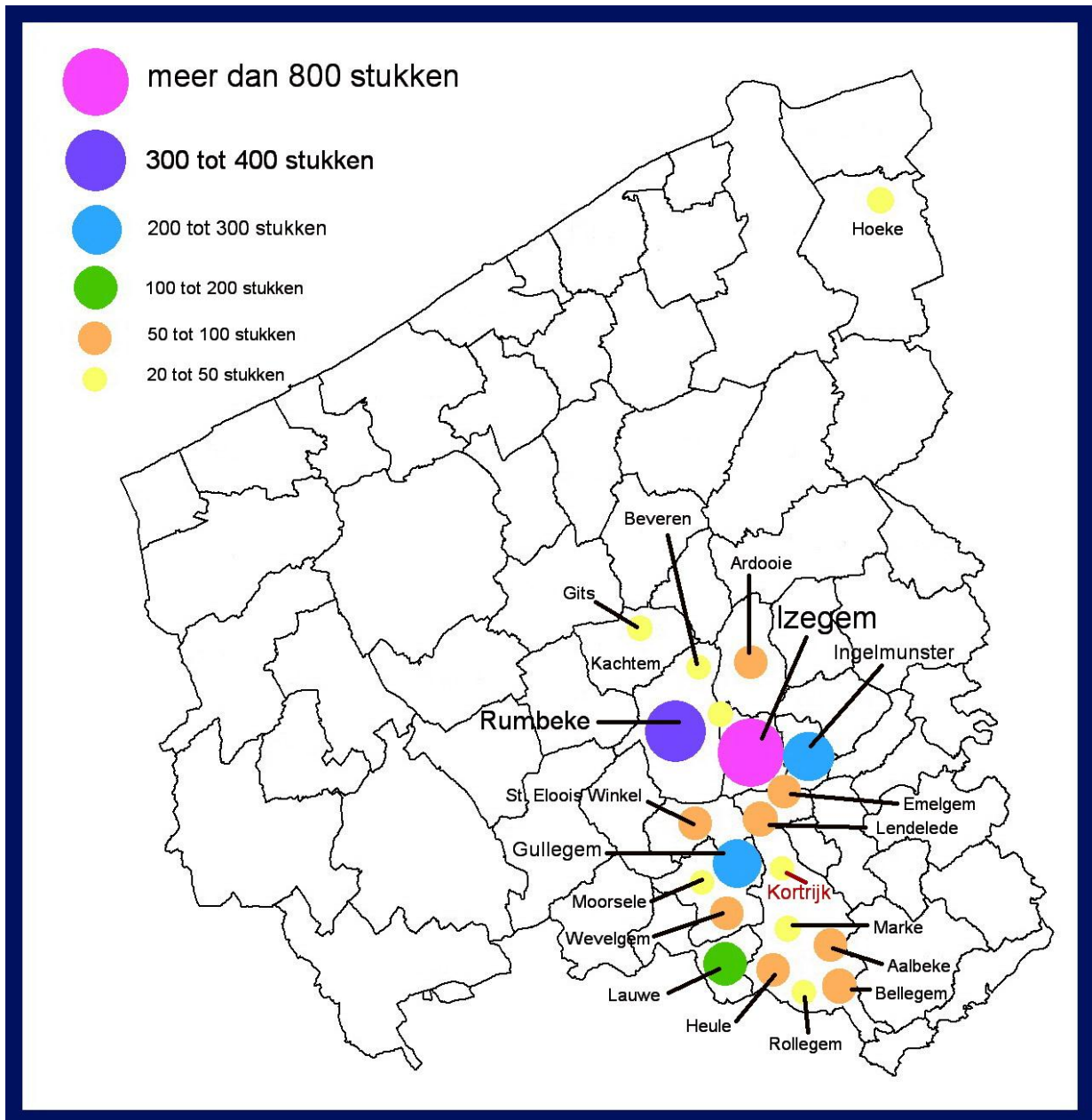
Het onderzoek schetste de sfeer waarin de aankopen bij Bethune gebeurden. De leveranciers waren verre van altijd dezelfde. Wanneer we de 21 lokaliteiten bekijken van waaruit verspreid over de drie onderzochte jaren méér dan twintig stukken werden geleverd, dan zien we dat ook het aantal leveranciers dat daarbij betrokken was wisselde van het ene onderzochte jaar naar het andere. De meeste gemeenten vinden we wel terug in de drie verschillende jaargangen, maar Marke en Kortrijk-stad, bijvoorbeeld, leverden niets in 1778-79 en Gits, Beveren, Kachtem en Kortrijk-stad niets in 1788-89. Anderzijds kwamen er leveranciers bij uit Hoeke en Aalbeke vanaf 1778-79. Aalbeke sprong daarbij zelfs van één leverancier in 1778-79 naar 42 in 1788-89. En Hoeke, in de omgeving van Damme, was al helemaal een anomalie in een patroon waarbij alle leveranciers vanuit een beperkte straal om Kortrijk opereerden. We hebben deze rangschikkingen opgenomen als tabel 61 en de 21 belangrijkste lokaliteiten onder de leveranciers weergegeven volgens hun totaal aantal geleverde stukken op figuur 76.

Het aantal geleverde stukken was niet altijd gelijk evenredig met het aantal leveranciers. Het gros van de betrokken mannen en enkele weduwen leverde hooguit één of twee stukken per boekjaar. Slechts enkelen gingen daarboven met drie, vier, vijf stukken en uitzonderingen klommen al eens tot acht, negen of tien toiles per jaar. Echte uitschieters met zo'n twintig of méér stukken, vielen cfr. tabel 62, op één hand te tellen.

Van Hee, die we ook reeds tot 5 april 1771 als leverancier aantreffen in C.31.2.15, mag waarschijnlijk worden vereenzelvigd met de niet nader omschreven "Joseph" (tot 24.11.1771), maar zijn herkomst is onbekend. De andere namen in de tabellen, grotendeels te lokaliseren in Izegem en Rumbeke, waren ongetwijfeld "kutsers", waaronder Biesbrouck en Dupont - eveneens bekend uit C.31.2.15 - veruit de grootste aantallen leverden. Zij verkochten, samen met Van Hee en in tegenstelling tot de andere namen, ook een ruimer assortiment, want leverden naast 5/4 en/of 5/4 1/2 ook hele reeksen

6/4's en soms 7/4's. Enkel in Rozebeke en Pittem was er een wever die 6/4 vervaardigde in 1768.

**Figuur 76** Lokaliteiten die het meeste linnen leverden, periode 1768-69, 1778-79, 1788-89



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief "Bethune & Fils", Aankoopregister C.31.2.16. Bijlage 2.2.5.



**Tabel 62**      Overzicht van de leveranciers met het grootste aantal stukken per boekjaar, periode 1768-69, 1778-79, 1788-89

24.10.1768 - 24.10.1769		7.12.1778 - 18.10.1779		x.x.1788 - 14.9.1789	
Van Hee - ?	20 + 7	Biesbrouck J. - Izegem	81	Biesbrouck J. - Izegem	39
Wallaert C. - Emelgem	27	Leenknecht C. - Izegem	23	Nuttens M. - Izegem	44
Maes Jacob - Izegem	25	Dupont F. - Rumbeke	153	Thibeau Bte - Izegem	19
Verstraete G. - Izegem	24			Ackx Jos sr. - Rumbeke	21
				Dupont F. - Rumbeke	130

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Aankoopregister C.31.2.16. Bijlage 2.2.4.

Kenmerkend is ook dat wevers binnen eenzelfde gemeente meestal een voorliefde koesterden voor één bepaalde breedte. Het was géén wet van Meden en Perzen, want er waren legio uitzonderingen, maar men mag wel stellen dat vb. Bavikhove, Bissegem, Deerlijk, Desselgem, Hulste, Ingelmunster, Kuurne, Lendelede, Meulebeke, Ooigem, Rozebeke en Wielsbeke zich quasi exclusief toededen op het weven van 5/4's. Aalbeke, Ardooie, Beveren, Dottignies, Hoeke, Lauwe, Leuze, Lichtervelde, Luigne, Marke, Moorsele, Mouscron, Rekkem, Roeselare, Rollegem, St. Eloois Winkel en Wevelgem daarentegen, waren uitgesproken 5/4 1/2-gemeenten. En in Bellegem, Gits, Gullegem, Emelgem, Heule, Izegem, Kachtem, Rumbeke en Kortrijk zelf speelde men op de twee paarden : beide breedten werden er evenveel gefabriceerd. Daarbij valt echter ook onmiddellijk op dat slechts een minderheid van de wevers zich niet aan één gekozen breedte hield, zodat de mix zich hooguit situeerde binnen de gemeente, weliswaar soms binnen hetzelfde weversgezin.

Ook de dubbel-melkgébleekte of - té bleken 5/4 1/2's kwamen veelal uit dezelfde gemeenten : Bissegem, Gullegem, Hemelgem, Heule, Hoeke, Ieper, Izegem, Moorsele, Rumbeke, St. Eloois Winkel, Wevelgem. Legitieme vraag is dus of net die gemeenten beschikten over melkblekerijen, dan wel of het in deze veeleer te maken heeft met de keuze voor een superieure kwaliteit van toiles ? Waarschijnlijk mogen we uitgaan van het tweede, vermits alvast Gullegem, Heule, Izegem en Moorsele voorkomen in het lijstje Leiedorpen die in de fijnlinnenfabricage waren gespecialiseerd (SABBE, 1975 : I, 346).

Wanneer we in tabel 63 de aantallen van de twee registers per jaar samentellen en deze cijfers vergelijken met de aantallen verkochte toiles in de overeenkomstige jaren, dan komen die aantallen begrijpelijkerwijs niet exact overeen. De totalen voor de hele onderzochte periode vertonen echter een discrepantie tussen beide van slechts 75 % ingeboekte aankopen ten overstaan van de ons bekende verkopen. We mankeren m.a.w. zicht op een kwart van de aankopen. Het leeuwenaandeel van dat kwart verschil situeert zich weliswaar in de lacunes van de jaren 1768 - gezien de data in beide registers pas aanvangen op 24 oktober 1768 - en 1783 (in C.31.2.15) - 1784 t/m 1786, waarin om de een of andere reden de boeken niet werden bijgewerkt zoals voordien en nadien. Zodoende missen we slechts aanduidingen voor zo'n goede vijf procent van de aankopen.

**Tabel 63**      Vergelijking tussen de aantallen aangekochte en verkochte toiles, periode 1768-1793

Jaartal	C.31.2.15	C.31.2.16	Totaal aankopen	Vergelijking met verkopen
1768	168		168	2239
1769	2580	1171	3751	2807
1770	2916	1128	4044	3717
1771	2969	834	3803	3969
1772	3188	931	4119	4823
1773	3170	1105	4275	5032
1774	3315	959	4274	4673
1775	2697	929	3626	4267
1776	3535	1318	4853	5214
1777	3288	661	3949	4377
1778	3266	1385	4651	4536
1779	3192	618	3810	4561
1780	2166	585	2751	4461
1781	3687	848	4535	4679
1782	4833	1170	6003	4827

Jaartal	C.31.2.15	C.31.2.16	Totaal aankopen	Vergelijking met verkopen
1783		1247	1247	4974
1784	80		80	5877
1785			0	5296
1786	120		120	4621
1787	3296	1698	4994	5410
1788	3209	1689	4898	5193
1789	2756	1096	3852	4273
1790	2629	1444	4073	5981
1791	2084	886	2970	3655
1792	2233	233	2466	2670
1793	528	115	643	50
TOTAAL			83955	112182

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Aankoopregisters C.31.2.15 en C.31.2.16. Factuurboeken C.31.4.4, C.31.4.8, C.31.4.7 en C.31.2.2 - Bijlagen 2.2.1 & 2.2.2. en 2.3.3, 2.3.4, 2.3.5, 2.3.6. & 2.3.7.

### 15.3.1.3 De registers C.31.9.4. en C.31.3.1

Naast deze twee registers, bevat het handelsbestand ook twee kleinere boeken, waarin aankopen van linnen werden genoteerd. Het eerste - C.31.9.4 - betreft aankopen in de jaren 1796-1797. Dit register werd in twee richtingen gebruikt. In de ene richting gaat het om aankopen van "ecru" toiles, hoofdzakelijk 5/4, 5/4 1/2 en 6/4, met ook enkele stukken 6/4 1/2 en een groter aantal 8/4 en 7/4. Een eerste reeks loopt van nrs. 201 tot 619 en bestrijkt de periode januari 1796 - eind 1796. De nummers 449 tot 595 daarin zijn 5/4 1/2's afkomstig van Van Ruymbeke's ouderlijke firma in Menen. Een tweede reeks nummert van 1 tot 1713 en bevat de aankopen van de periode eind 1796 tot 23 augustus 1797.

We vinden er een hele reeks namen in terug die we reeds kennen, waaronder Biesbrouck, Boulez, DeGendt en Dupont, maar ook veel nieuwe namen. Daarin worden (De)Monnier uit Izegem en ene Bonne Smet constanten. Bij sommige namen staat een factuurdatum, evenwel zonder jaargang. Verder vinden we ook hier toelichtingen, gen-

re "*fine*", "*très fine*", "*forte*", reeksen nullen oplopend van vier tot twaalf, en een specificering "DB" (-vermoedelijk aankopen bestemd voor Delbecq-Badar-) bij diverse 6/4 en 7/4, geleverd door Monnier, Dupont of Boulez.

In de andere richting vinden we eveneens twee reeksen terug : nummers 301 - 1338 van januari 1796 tot 10 juni 1796 en nummers 1 - 1927 van 7 december 1796 tot 9 september 1797, met betrekking tot 6/4, 7/4, enkele 5/4 1/2, 8/4 en een verdwaald stuk 6/4 1/2 en 9/4. Een aantal van die benoemde 5/4 1/2 hebben zoals hoger vermeld een mysterieuze abnormale langere lengte. Maar een groot deel van de stukken kregen geen aanduiding van breedte mee. Gezien hun lengte vermoed ik dat het 4/4 1/2's zullen zijn. Doorgaans betreft het hier reeksen geleverd door kutsers als (De)Monnier, Boulez, Dupont, etc. en niet verder gespecificeerde aankopen op de markten. Verder wordt ook hier bij vermeld of er "*trous*" inzitten, of het om "*fine*" of "*légère*" exemplaren gaat, en krijgen sommige ook weer een vermelding van vier tot negen nullen mee. Bij enkele toiles lezen we "*blanche*".

Het tweede kleinere boek (C.31.3.1) draagt als titel "*Comptes de Commissionnaires divers*". Het bevat gegevens gedateerd tussen februari 1792 en mei 1812, die opgenomen zijn in een balans "*doit*" tegenover "*avoir*" per "*commissionnaire*". Voor de periode vóór 1800 vinden we daarin overzichten van de wisselverrichtingen van J.B. Vindevogel - Gent en Abraham Voorhoeve - Amsterdam voor de jaren 1796-1797. Daarnaast ook overzichten van de ontvangen facturen voor bleekwerk tijdens het jaar 1796 door de Kortrijkse blekers Martin Vandenberghe, Frans Rosseeuw sr. en Albert Verschuere - respectievelijk voor 149, 185 en 18 stukken melk en menagebleek - en de Meense bleker Philippe Vandamme voor 97 stukken in melk en menage. Het gros van de notities betreft echter leveringen van linnen op factuur. We hebben daarvan de data tot 1799 opgelijst in tabel 64.

We vinden opnieuw grotendeels namen terug die we reeds kennen, met dien verstande dat het hier specifiek "commissie"-aankopen betreft. Bij J.F.DeGandt-DeClercq uit Oudenaarde wordt uitzonderlijk het onderscheid gemaakt tussen 3 % commissie voor normale leveringen en 2 % voor leveringen als makelaar, dus van toiles afkomstig van derden. Door het veelal ontbreken van de facturen zelf, was het niet mogelijk na te gaan of de gegevens met betrekking tot deze commissionarissen overeenkomen met deze in C.31.9.4. Bij enkele ervan stond in dat laatste register een datum van factuur vermeld. Bij wijze van steekproef vonden we alvast voor Demonnier, Dupont, Boulez en Vuylsteke een paar corresponderende data terug. Daaruit bleek dat de in C.31.9.4. opgenomen toiles doorgaans slechts een gedeelte behelst van de stukken gefactureerd op die datum. Er is dus zeker voor een deel overlapping, maar het blijft onbegonnen werk om uit te vloeien over welke grootteorde het gaat.

**Tabel 64** Leveranciers van toiles volgens register C.31.3.1, periode 1792-1799

Naam	Stad	Betalingen		Facturen van toiles							Soorten
		M.	E.	1792	1793	1795	1796	1797	1798	1799	
DeGandt-DeClercq J.F.	Oudenaarde	x	x	934	235	86	423	156	100	40	6/4, 7/4, 8/4, ecru & menage
Boulez G.G.	Waregem	x	x	<b>634</b>	<b>159</b>		1091	830	647	568	5/4, 6/4, 7/4, 9/4 ecru & menage
VanDoornick - Limpens	Wetteren	x	x	12				<b>24</b>	218	74	7/4 ecru en witte
Dupont J.	Rumbeke	x		48							
Vandevenne François	Zingem	x		17							
Buysschaert Jean	Kortrijk	x		190	<b>17</b>						
Demonié Jef	Izegem	x				65	68				5/4, 6/4, 5/4 1/2, ecru, menage & melk
Velghe Louis	Gent	x					31				7/4 menage
DeCock G.	Lokeren	x	x				45				7/4 menage
Cnudde P.F. & Frère	Oudenaarde	x	x				62	42	<b>75</b>	<b>67</b>	# witte
Maetens	Aalst		x				40	<b>5</b>			7/4 menage
Vuylsteke P.J.	Wevelgem	x					44	78		14	# (o.a. 5/4 1/2) ecru & witte
Goethals-Bethune	Kortrijk	x					94				6/4 menage
Cornillie François		x					20	46			5/4 1/2 ecru & melk
Roels J.B.			x				<b>12</b>	5			7/4 menage

Sabbas – VanDamme	Lokeren	x	x					78	105		7/4 ecru & witte
Dupont J. Fr.	Rumbeke	x	x					420	904	323	5/4 1/2, 6/4, 6/4 1/2, 8/4 ecru & witte
Vuylsteke L. & Frère	Kortrijk	x						8		21	witte & 5/4 1/2 melk
Fleurquin J.J.		x						31			7/4 witte
Vermeulen Comer		x						119			Witte
Devos Jh.	Nieppe	x	x							239	6/4, 6/4 1/2 ecru & witte
Vandeputte Albert	Tiegem	x								75	5/4, 6/4, 7/4 ecru & witte
D'Heedene Bd.	Waregem	x							115		5/4, 6/4 ecru
TOTALEN				1835	411	151	1930	1842	2164	1421	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief , Register C.31.3.1. Bijlage 2.2.3. De in het vet genoteerde aantallen toiles op factuur komen overeen met hoeveelheden waarvan sprake in de correspondentie. M= munten, E= Effecten.

### 15.3.2 Bijkomende info uit de correspondentie

Tenslotte beschikken we over de correspondentie waarin een aantal brieven afkomstig zijn van leveranciers van linnen. Het volledige overzicht daarvan geven we mee in bijlage 2.2.6. Daarin vinden we 98 namen terug, al dan niet van firma's, die evenwel gedurende verschillende tijdsblokken voorkomen. Sommigen leveren vooral in het begin van de onderzochte periode, anderen pas naar het einde toe, of slechts gedurende enkele jaren of decennia middenin. Een aanzienlijk aantal onder hen zijn linnenhandelaars, die bij gelegenheid een paar stukken aan Bethune verkopen, al dan niet om hem uit de nood te helpen : een twaalfstal Kortrijkse tafellinnenspecialisten, en vier keer zoveel lijnwaadhandelaars uit Kortrijk, Brugge en Gent, vermeerderd in de jaren 1780 met namen uit Aalst en Zingem en in de jaren 1790 uit Lokeren, Menen en Tournai.

Sommigen onder hen leveren tientallen stukken tegelijk, doch slechts éénmalig. De reden daarvoor wordt meestal niet vermeld. Maar van één Brusselse dame, bijvoorbeeld, neemt Bethune vijftien stukken over in 1755 en wellicht nog eens 47 het jaar daarop om

haar te ontlasten van overbodige stock. En Lambert De Ronquier uit Brugge levert één speciale bestelling van 80 halve stukken matraslinnen tegen 2 % commissie. In de moeilijke periode 1793 zien we dat Mme Bethune zich laat depanneren door enkele linnenhandelaars met 4/4's uit Ath.

Opvallend daarbij is dat depannages door gevestigde handelaars, vooral die uit Kortrijk zelf, vaker tot 5 % winst bijrekenen <sup>293</sup>. Dit heeft echter slechts te maken met het feit dat het dan om bijvoorbeeld kant-en-klaar melkinnen gaat, waarbij de bleekkosten inbegrepen zijn. Van Outryve in Brugge rekent, als rechtstreekse concurrent voor Bethune, zelfs 5 % + de bleek- en alle andere kosten bij wanneer hij menage-gebleekte 6/4 "afstaat" <sup>294</sup> terwijl M.A. Cnudde uit Oudenaarde zich in zo'n geval tevreden stelt met 4 % <sup>295</sup>. Een veertigtal correspondenten leveren echter lijnwaad op een meer regelmatige basis tegen de gewone provisie : enerzijds door Bethune bestelde toiles, die deze mensen gericht gaan zoeken op de markten, en anderzijds aankopen, door Bethune uitgekozen uit hun eigen voorraad thuis of in hun magazijn. Slechts in een minderheid van deze gevallen worden exacte aantallen geleverde toiles vermeld, zodat bij gebrek aan voldoende gegevens het correct opstellen van een rangorde tussen die leveranciers niet mogelijk is. Nagenoeg alle belangrijke namen van leveranciers in de correspondentie komen, min of meer in dezelfde tijdspannes, overeen met deze in de boekhoudingsbestanden.

Binnen dat veertigtal zijn er een tiental uit Gent : gevestigde handelaars zoals J.B. De Baets, de weduwe Bernard De Smidt, Ferdinand De Coninck, P.J. Moerman en zijn dochter na haar huwelijk met Vanacker, die mekaar opvolgen om ruwe of gebleekte 6/4's, waaronder vaak goedkope presillas, te leveren tegen 2 % provisie. Meestal kon Bethune ook bij hen terecht voor bankverrichtingen of verzendingen, want dit waren huizen die ook internationaal handel dreven. Pieter Buyck trad op als commissioner en kocht 6/4, 7/4 en 8/4 op de Gentse markt voor eveneens 2 % commissie. Hij reisde drie keer per jaar naar Holland, waar hij desgevallend boodschappen deed voor Bethune of diens problemen ter plekke kon oplossen. De anderen, zoals de familie Velghe of P.F. De Clercq waren kutsers die vooral brede toiles leverden, vanaf 7/4 tot en met 20/4, vaak in hun opdracht geweven in de streek van Asper-Zevergem en Zingem. En op het einde van de eeuw begon ook J. Lievin Goethals als commissioner ecru's en witte 5/4, 7/4 en 8/4 aan te kopen op de markten van Gent en Lokeren.

---

<sup>293</sup> vb. Denijs F., Kortrijk, dd. september 1763 (I.C.341.7.24).

<sup>294</sup> VanOutryve A., Brugge, dd. 19.6.1762 (I.C.341.4.5).

<sup>295</sup> Cnudde M.A., Oudenaarde, dd. 22.7.1774 (I.C.342.13.4).

7/4 en 8/4 kwamen ook vaak uit Oudenaarde. Aanvankelijk kon Bethune daar terecht bij Cornil Deraedt voor 5/4 en 6/4, en in de jaren 1760 kreeg P.F.Cnudde - een gevestigde waarde onder feitelijke groothandelaars, en toen nog samenwerkend met zijn zuster M.A.- opdracht ellekens te sturen naar Farel in Montpellier. Zij leverden beiden, na hun interne "*brouille*", voor het eerst de weinige 7/4's die Bethune toen nodig had. De forse opmars van de 7/4 en 8/4 in de firma vanaf halfweg de jaren 1770, werd echter opgevangen door Frans Vandevenne, een kutser uit Zingem, die spoedig versterking kreeg van de firma's van J.F. DeGandt (- eerst met J.B. Remes geassocieerd, nadien met P.F.DeClercq -), J.B. Vanderstraeten en De Bleekere-Gruloos, grote kutsers die alle breedten opkochten op de markten van Oudenaarde, Ronse, Geraardsbergen, Gent en Lokeren voor eigen rekening, maar bereid waren die door te verkopen aan gevestigde grossisten tegen een vergoeding van 2 %. Een percentage dat bij de heropstart van de firma in 1796 door sommigen zou worden opgetrokken naar 3 %.

Ruwe 6/4 bestelde Bethune vanin de jaren 1750 ook in Brugge bij J.Bte De Bels. Die relatie was reeds aangeknoopt door Van Dale met De Bels' "*matante*" Van Wallegheem, een handelaarster in dienst van wie De Bels zijn carrière begon. Na haar dood in 1776 profileerde hij zich veeleer als expeditie, zodat die bron opdroogde. August Van Outryve - één van de bekendste handelaars in Brugge die naast assen, hout en graan ook textiel verkocht - sprong soms bij met leveringen, maar op minder regelmatige basis, en de relatie met een neef van expeditie Reinaex, J. Bte De Bremaecker, hield slechts stand van mei '66 tot maart '67.

Vanaf 1778 trok Bethune geen 6/4's meer in uit Brugge. We zien hoe in het laatste kwart van de eeuw G.G. Boulez uit Waregem die zorg van Bethune overnam. Hij werd één van de vaste waarden met wie Bethune in zee ging, samen met François Dupont uit Rumbeke en J. Biesbrouck uit Izegem, die reeds enkele jaren toiles aankochten op commissie. Zijn 7/4 liet Bethune voortaan ook kopen in Aalst. Een poging de linnenhandelaarster Desmet hiervoor aan te spreken, werd geen succes omdat zij enkel wilde leveren tegen forfaitprijzen en daar naar Bethunes mening te hoge winst bij nam, maar vader J.B. en vooral zoon J.A. De Wolf, officieel graanhandelaars van beroep, werden constanten voor de aankoop ervan tegen commissie.

Het was De Wolf die Bethune op het spoor zette van Lokeren om daar de Aalsterse toiles te laten bleken. Lokerse bleek was goed, stelde hij, terwijl de Aalsterse geel uitsloeg <sup>296</sup>. Maar ook in die regio werden er mettertijd massa's 7/4's geproduceerd, zodat Bethune er halfweg de jaren 1780 terechtkon bij een aantal leveranciers : de echtgenote van J.J.

---

<sup>296</sup> De Wolf J.A., Aalst, dd. 1.3.1780 (I.C.343.1.6).



DeVijlder, Sabbas-VanDamme en vooral de gebroeders Blancquaert, feitelijk potassen-handelaars, die lokaal linnen wilden leveren tegen 1 % commissie. Grote aantallen kwamen vanaf nu ook uit Wetteren, waar de heren P.B. Braeckman, Leirens en J.J. Van Doornick een firma hadden opgericht om linnen op te kopen en te laten produceren. Zij leverden 5/4, 5/4 1/2 en 7/4 tegen 2 %. Na de stopzetting van die associatie in 1790 begon Van Doornick een nieuwe firma met ene Limpens, evenwel voor niet minder dan 2,5 % winst, een percentage dat tegen 1799 bovendien opgetrokken werd tot 3 %. Nieuw bij de heropstart van de firma door Van Ruymbeke is de inschakeling van linnenhandelaar Reijnaert-Bigot uit Lille als leverancier van "barrois" en die van de opkoper Joseph Devos uit Nieppe voor levering van 6/4 1/2's.

### 15.3.3 Bethune ... en aankopers

Samenvattend beschikken we dus over twee aankoopboeken van de firma Bethune tijdens het Ancien Regime, die op een klein percentage na, nagenoeg de totaliteit van de aankopen weergeven : een register (C.31.2.15) waarin vooral 4/4 1/2, 5/4 1/2 en 6/4 genoteerd staan, meestal zonder naam van leverancier. Een minderheid van die aankopen, weliswaar vaak reeksen, zijn afkomstig van commissionarissen. Anderzijds een register (C.31.2.16) waarin vooral 5/4 en 5/4 1/2 voorkomen en iets minder 6/4, geleverd door honderden zelfstandige wevers én veelal dezelfde kutsers-commissionarissen. Een derde register (C.31.9.4) betreft de heropstart door Van Ruymbeke en bevat dezelfde tweedeling in soorten aankopen, hier genoteerd in verschillende richtingen van hetzelfde boek : enerzijds aankopen van vooral 4/4 1/2, 6/4 en 7/4 met een aantal 5/4 1/2 - soms met een grotere lengte dan normaal - zonder vermelding van leverancier of afkomstig van commissionarissen, en anderzijds aankopen van 5/4, 5/4 1/2 en 6/4 bij diverse wevers en grotendeels dezelfde kutsers-commissionarissen. De aankopen uit dit register overlappen zeker voor een deel deze uit het vierde register (C.31.3.1), dat een opsomming van de facturen van leveringen door "commissionarissen" bevat van ecru en witte 5/4, 6/4, 7/4, 8/4 en 5/4 1/2, maar géén 4/4 1/2. De brieven in de correspondentie geven ons méér zicht op wie de belangrijkste leveranciers precies zijn, maar minder op de door hen geleverde hoeveelheden.

Wat kunnen we deduceren uit dit amalgaam ? Ten eerste dat hij nauwgezet wat er aan toiles bij hem binnenkwam superviseerde, maar daadwerkelijk verre van alles zélf kocht. In principe ging hij nochtans zelf inkopen op diverse markten : quasi altijd ruwe stukken, liefst in de meest voordelige periodes, rechtstreeks van wevers of kutsers, die

hij contant betaalde met cash geld <sup>297</sup>. In de veronderstelling dat hij de "blanco" stukken in de registers zélf kocht en voor zover correct inschatbaar, toont een steekproef, ondergebracht in tabel 65, dat Bethune aanvankelijk méér dan de helft van de stukken zelf aankocht. Beschouwen we de stukken van C.31.2.16 in hun totaliteit als eigen aankopen (zie verder), dan kocht hij zelfs respectievelijk 93, 57,5 en 87,5 % van zijn toiles zélf aan. Naarmate de zaak groeide, schakelde hij noodgedwongen méér hulp in van derden, om echter opnieuw zélf méér aan te kopen, van zodra zijn zoon in de zaak meewerkte.

**Tabel 65** Eigen aankopen van Bethune tov aankopen door derden, 1769, 1779, 1789

Jaar	Totaal C.31.2.15	Blanco's C.31.2.15	Totaal C.31.2.16	Blanco's C.31.2.16	Totaal aankopen	Totaal blanco's	Blanco's tov totaal	Blanco's C.31.2.15 + Totaal C.31.2.16	Tov totaal
1769	2580	2314	1171	35	3751	2349	63 %	3485	93 %
1779	3192	1573	618	4	3810	1577	41 %	2191	57,5 %
1789	2756	2275	1096	103	3852	2378	62 %	3371	87,5 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Aankoopregisters C.31.2.15 en C.31.2.16. Bijlagen 2.2.1, 2.2.2 en 2.2.7.

Door zélf in te kopen, kon hij immers de prijs-situatie op de markt beter inschatten en tegelijk met eigen ogen het kwaliteitsniveau van de stukken beoordelen. *"Because unexpected price developments could lead to bad losses, it was important to have as much knowledge of the market as possible"* stelt L. Kooijmans in zijn artikel met betrekking tot *"measures to limit risks"* (KOOIJMANS, 1995 : 29) en dat is precies wat Bethune deed. Niet alleen blijkt dit uit de vele verzoeken aan zijn bankier Van Schoor, om hem "tijdig voor zijn markten" cash geld te sturen, en meer nog uit zinnnetjes als dat hij "tegen maandag slechts 8 à 10.000 Fl" dacht nodig te hebben <sup>298</sup>. Maar we lezen het ook in andere brieven. Zo liet hij weten aan Dorda-Grassot dat "hij álle markten deed en dus wist dat hen goedkoper bedienen niet kón" <sup>299</sup> en Bezard kreeg te horen dat Bethune "twee à drie keer per maand

<sup>297</sup> Zie vb. zijn bevestiging daarvan aan Salvan Frères, Béziers, dd. 19.10.1791 (UC.33.6).

<sup>298</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 19.8.1788 in UC.33.6. Zie ook dd. 23.3.1785, 29.8.1786, 22.2.1787, 25.3.1788, 21.8.1788.

<sup>299</sup> Dorda-Grassot & co, La Bisbal, dd. 6.10.1775 (UC.33.4 bis).

de Gentse markt bezocht voor andere artikelen, en daardoor wist dat de 6/4 en 7/4 er duurder waren dan in zijn eigen omstreken" <sup>300</sup>.

Hij was zelfs zodanig op die markten gefixeerd dat hij rekende in markten in plaats van in weken. De toiles had hij uitgekozen "in de drie beste markten" schreef hij, of "de toiles zijn sinds twee markten aan het stijgen" <sup>301</sup>. Gezien er elke week linnenmarkt gehouden werd in de diverse steden - de maandag in Kortrijk, de woensdag in Ronse en Lokeren, de donderdag in Oudenaarde, de vrijdag in Gent, de zaterdag in Aalst, enz... - kon hij die allemaal wel eens bezoeken, maar niet allemaal elke week. Uit de hulp die hij zoekt blijkt dat hij de Kortrijkse markt veelal zelf deed, maar - naarmate zijn zaak groeide en hij ook méér breedten begon te verdelen die niet in het Kortrijkse werden geproduceerd - meer en meer beroep deed op derden voor de ándere.

De registers leren ons wie die derden waren en dit vormt een tweede interessante inkijk. Want het onderscheid tussen de twee soorten registers is er géén op basis van de breedte van de stukken, vermits in beide - met uitzondering van 4/4 1/2 - dezelfde breedten voorkomen, en het is er ook géén op basis van ruw lijnwaad of reeds gebleekte, omdat in beide aankopen van wit linnen genoteerd staan. Het verschil ligt in de soort leverancier en/of levering. We weten immers uit de correspondentie dat de grootste leveranciers aankochten in opdracht van Bethune maar ook leverden uit eigen voorraad. Daarnaast is er het register C.31.3.1. waarin deze grootleveranciers als "*commissionaires*" worden bestempeld. Zodoende kunnen we concluderen dat C.31.2.15 de aankopen bevat van Bethune op de diverse markten, plus leveringen van toiles, aangekocht in zijn opdracht op diezelfde of andere markten en met voorgeschoten - veelal cash geld. Dit waren stukken waarop hij dus een commissieloon moest bijbetalen van, uitzonderingen daargelaten, om en bij de 2 %. Ook de stukken die hij ging uitzoeken in de eigen magazijnen van die mensen, meestal opkopers of regionale linnen-handelaars, werden hem bij wijze van gunst veelal geleverd tegen kostprijs plus commissie <sup>302</sup>. C.31.2.16 daarentegen, bevat alle aankopen die hij deed bij zelfstandige wevers, kutsers, handelaars-fabrikanten én eventueel makelaars, al dan niet op wéér diezelfde markten. Die stukken kocht hij tegen een kostprijs, vastgesteld door de verkoper : eventueel wel eens een onderhandelde kostprijs, vermoed ik, maar alvast één waarop géén commissieloon moest worden betaald.

---

<sup>300</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 8.4.1786 (UC.33.6).

<sup>301</sup> Vergnaud & soeurs, Orleans, dd. 15.6.1789 en 19.7.1790 (UC.33.6).

<sup>302</sup> vb. Boulez, Waregem, stuurt dd. 2.4.1781 14 stukken 6/4 "aan de prijs zoals hij ze gekocht heeft" (I.C.343.23.1).

Direct van wevers kopen was door de band wél iets goedkoper dan op de markt <sup>303</sup>, waar het vaak opkopers waren die het linnen aanboden en dus winst dienden te maken op die stukken. J. Bastin zocht indertijd uit hoe dat zat, met die wevers, althans in het Gentse in de 17e eeuw. Hij maakte een indeling tussen plattelandswevers, die uitsluitend grof en goedkoop lijnwaad maakten, als bijverdienste tijdens de wintermaanden naast hun boerenstiel, en stedelijke wevers, die heel het jaar door fijner werk leverden. Het merendeel onder die laatsten, werkte voor eigen rekening als kleine zelfstandigen. De rest werkte als loonarbeider voor rekening van "*wevers-fabrikanten*", weliswaar thuis en op een eigen getouw (BASTIN, 1961 : 104-106).

Dit moet, dunkt mij, zeker voor de 18e eeuw ernstig worden genuanceerd, want ook in de West- en Oost-Vlaamse plattelandsgemeenten vervaardigden aardig wat wevers fijner werk en op het platteland waren evengoed ondernemende wevers actief die anderen aan het werk zetten. Zo is er in onze handelscorrespondentie het geval P.F. DeClercq uit Zingem, een kutser of wever die brede toiles, vaak van "uitzonderlijke fijnte" en al dan niet op bestelling, liet vervaardigen op apert méér dan één getouw <sup>304</sup>. Deze man illustreert hoe, al sinds de late Middeleeuwen, de linnenweverij bij uitstek een plattelandsnijverheid was geworden (SABBE, 1975 : II, 26), waarbij het "*kleinhuiselijk bedrijf*" domineerde. J. Vermaut onderzocht de beschikbare gegevens met betrekking tot Gullegem, Dadizele, Kachtem en Rumbeke en constateerde daarbij dat het gros van de wevers in die gemeenten slechts over één getouw beschikte, maar een behoorlijk aantal had er toch twee, drie of zelfs vijf (VERMAUT, 1974 : 163-165).

We weten bovendien reeds langer, op basis van eigentijdse documenten, dat het fijnere werk al lang géén stedelijke specialiteit meer was. Het was veeleer een regionaal onderscheid geworden, waarbij Gent, Brugge en Aalst zich toediepen op het grovere werk, maar zeker het Kortrijkse, gevolgd door de kasselrij Oudenaarde en ook die van Roeselare vooral inzetten op fijn linnen (SABBE, 1975 : II, 35-36). In het Kortrijkse waren het bovendien vaak de kleinere Leiedorpen, zoals Izegem, Moorsele, Gullegem, Lendeledede, Heule, Ingelmunster, Meulebeke, Hulste en Wakken, die het fijnste linnen leverden (SABBE, 1975 : I, 346). Overigens tonen ook de gedetailleerde overzichten van tientallen plattelandslieferanciers die we maakten uit C.31.2.16 één en ander duidelijk aan.

Doorgaans wordt aangenomen dat een wever ongeveer twee uur nodig had om één el ruw linnen te vervaardigen, zodat een gemiddelde dagproductie van acht à tien uren opliep tot vier à vijf el per wever en per getouw (VANDENBROEKE, 1979 : 135-136). Fijn

---

<sup>303</sup> P.J.Moerman, Gent laat weten op 16.11.1776 dat hij de aan een bepaalde prijs gevraagde stukken slechts gevonden heeft door ze direct van wevers te kopen ipv op de markt (I.C.342.6.33).

<sup>304</sup> DeClercq P.F., Zingem - I.C. 343.23.9.

linnen ging trager : om en bij de twee ellen per dag (COOLSAET, 2002 : 39). Een breder, fijner stuk 12/4, schoot evenwel slechts anderhalve el per dag op <sup>305</sup>, zodat het gros van wat Bethune verkocht ergens tussen die waarden in moet hebben gelegen. Ware het niet dat we geen zicht hebben op het feit of de wevers in kwestie full time weefden of slechts in het seizoen, zouden we aan de hand van het aantal stukken dat zij leverden per jaar bijna kunnen inschatten hoeveel getouwen zij lieten draaien met behulp van familieleden of knechten.

Of die "fabrikanten" allemaal zelf wevers waren, is eveneens allesbehalve zeker. We zien immers dat Bethunes grootleveranciers in eerste instantie handelaars waren die linnen opkochten bij wevers. Die groep opkopers viel uiteen in verschillende categorieën, waarbij aanzienlijke grijze zones mekaar overlaptten. Zo is het zelden duidelijk en vaak praktisch onmogelijk om met zekerheid te stellen wie nu precies een zuivere "kutser" was, wie een gevestigde linnenhandelaar en wie slechts een commissionaris. Elk van die groepen, en dan vooral de eerste twee, hadden voortdurend contacten met wevers, zodat ze weleens een stuk in opdracht konden laten weven.

In ons bestand illustreren de belangrijkste leveranciers dit terminologisch probleem. Vader Elias, daarna zoon Jean-François, en tenslotte diens weduwe en zoon Dupont uit Rumbeke, waren in wezen succesvolle kutsers die het linnen gingen opkopen bij de wevers, met de bedoeling dit te verkopen op de markten. Maar tegelijk kochten zij op die diverse markten ook toiles om vanuit hun opslagplaats door te verkopen aan linnenhandelaars : spontaan of in opdracht, tegen een vaste prijs of tegen commissie. Zij bezorgden Bethune bovendien vaak een zak graan, hout, "kiekens" en bos- of watersnippen en werden zelfs ingeschakeld om op zoek te gaan naar een geschikte min voor dochter Bethune <sup>306</sup>.

Jacobus Biesbrouck, waarvan we geen correspondentie bezitten, lijkt vanuit Izegem een evenknie van Dupont te zijn geweest. We zien ook hoe P.F. De Clercq, de reeds genoemde kutser uit Zingem, zich na enkele jaren associeerde met soortgenoot De Gandt uit Oudenaarde, en een heus bedrijf oprichtte met een magazijn waarin grossisten als Bethune toiles konden gaan uitkiezen als op een supplementaire markt.

En wat te denken van G.G. Boulez uit Waregem, bij wie Bethune om de haverklap toiles ging uitkiezen en er dan uitgenodigd werd om, als het ware inter pares, meteen te blijven lunchen ? Omdat hij geregeld eens een briefje schreef, weten we o.a. dat de man alvast een knecht in dienst had, allerhande markten afliep in eigen streek en daarbuiten

---

<sup>305</sup> DeClercq P.F., Zingem - I.C. 343.23.9.

<sup>306</sup> Dupont J.F., Rumbeke, I.C. 343.20.32.

om er niet alleen linnen te kopen maar ook zijn voorraad te verkopen, én toiles opkocht bij wevers, al dan niet nog op het getouw. Zo sprak hij eens van een 40-tal stukken in fabricatie waarop hij wachtte, maar het is wél duidelijk dat hij hiermee géén eigen atelier bedoelde waarin hij op vaste basis arbeiders aan het werk had. Hij kocht ook op bestelling van handelaars en kon nagenoeg alles laten maken wat Bethune bestelde, op voorwaarde dat hij voldoende tijd kreeg. Slechts voor een bestelling van serviettes moest hij verstek laten gaan, omdat hij niet beschikte over voldoende geschikt garen om de ketting te (laten) scheren. Maar zonder tijdslimiet kon hij zo nodig garen speciaal laten spinnen, al bekloeg hij zich dan wel over het vele meerwerk dat dit met zich meebracht. Tegelijk bezorgde hij Bethune beuk-planten wanneer die er een 150-tal van doen had en was hij bereid de helft of een derde van een 300-tal vaten lijnzaad uit Riga die Bethune overwoog te kopen voor zijn rekening te nemen. Geregeld vroeg hij geld voor te schieten bij een bestelling, maar evengoed kon hij enkele weken wachten op betaling van een saldo. Dit profiel wijst niet alleen op kutser-activiteiten, maar ook op die van een commissionaris én een regionale handelaar die aan putting-out deed. Hij werkte het liefst met een reeks (zelfstandige) wevers van wie hij graag toiles afnam, en stelde daarbij géén getouwen ter beschikking, maar desgevallend wel garen <sup>307</sup>.

Bethune liet zich dus - en dit, getuige de correspondentie, eigenlijk al van in het begin, zelfs nog vóór de officiële overdracht van de zaak door zijn schoonbroer op 1 oktober 1753 - bijstaan door geroutineerde, gevestigde waarden, met véél ervaring, die professioneel konden inschatten wat er van een bestelling werd verwacht. Maar het is ook zondermeer duidelijk dat hij daarbij de touwtjes strikt in handen hield en finaal altijd zelf uitkoos wat hij geschikt vond voor zijn klanten. Er bleef tenslotte altijd ergens wel een onmiskenbaar hiërarchisch verschil bestaan tussen Bethune, een groothandelaar met internationale envergure, en zijn helpers-commissionarissen, die zich toch nooit té ver vanonder hun rurale kerktoren waagden.

Deze manier van werken leverde hem veel lof op. "*Personne ne peut mieux que vous acheter la toille à sa juste valeur*", schreef Farel uit Montpellier <sup>308</sup> en zelfs wanneer er al eens klachten binnenkwamen van consumenten bij zijn klanten, weten ze dat zelden aan een fout van Bethune. Zijn klanten hadden geklaagd over grofte en duurte van Bethunes toiles, stelde Philippe Marracci, wat hem verwonderde want hij kende té goed "de grote kennis" van Bethune én diens "*probité*" <sup>309</sup>. En ook de broers Pomier uit Montpellier verwoordden méér dan eens hun absoluut vertrouwen in de goede keuze van Bethune :

---

<sup>307</sup> Boulez G.G., Waregem, in het bijzonder dd. 11.8.1788, 5 en 12.8.1781, 16.12.1781, 27.12.1784, 23.8.1786, 15.6.1789, 18.9.1789, 12. en 18.11.1783, 17.6.1784 (I.C. 343.23.1).

<sup>308</sup> Farel & Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 2.5.1766 (I.C.341.11.35).

<sup>309</sup> Marracci P., Lille, dd. 23.6.1768 (I.C.341.9.22).

"*Nous croyons qu'il na pas dependu de vous de mieux faire. Notre confiance est entière à votre égard*" <sup>310</sup>. Bleker Turquet in Senlis bleef er eveneens steeds van overtuigd dat Bethune zijn best had gedaan en het best mogelijke had gekozen, ondanks klachten van zijn klanten <sup>311</sup> en Etienne Nautré in Bordeaux stelde zondermeer dat hij "altijd tevreden was van Bethunes zendingen" <sup>312</sup>. Zelfs toen hij de zaak officieel overdroeg aan zijn zoon, kreeg hij nog een pluim op z'n hoed van een handelaar in Turijn die vond dat "de zoon van zo'n verlichte vader enkel een perfecte handelaar kon worden" <sup>313</sup>. Vandaar dat Bethune met recht en reden kon verkondigen dat hij géén concurrentie te vrezen had met zijn manier van inkopen <sup>314</sup> en expediteur Maricourt hem terecht "de éérste handelaar van Kortrijk" mocht noemen <sup>315</sup>.

Zijn goede keuze was dus befaamd, maar naarmate de zaak groeide, ontgoochelde hij ook vaak. Daarom dringt een derde bedenking zich op. Want, wanneer we lezen dat Barrois in Lille de indruk had dat Bethune hen niet meer zo goedkoop bediende als vroeger <sup>316</sup>, dan leidt dat - in combinatie met de toenemende klachten over de grote duurte van Bethunes linnen - tot het vermoeden dat het net die aankopen door derden waren die de prijs opdreven. Wellicht speelde die extra commissie slechts een kleine rol in tijden waarin lijnwaad in het algemeen duurte werd verweten, maar waar handelaars zich vaak met een vergrootglas op die prijs fixeerden, kon het wel zorgen voor een meerkost die de voordelen van een goede keuze tegen een minimale inkoopprijs én de eigen winst beperken bij forfaitaire prijzen teniet deed.

Tot slot constateerden we slechts een beperkt aantal vrouwen onder de linnenleveranciers. Op de lijst van 1321 verschillende namen die we in het register C.31.2.16. terugvonden voor de drie onderzochte jaren, figureerden hooguit 37 vrouwelijke leveranciers (cfr. bijlage 2.2.4.). Dit bewijst vooral dat het ruraal weven van linnen feitelijk een mannenwereld was. Slechts in enkele gevallen nam een vrouw er de verhandeling van de producten in handen. Van zodra er echter sprake was van een winkel of een gevestigde linnenhandel, al dan niet in de steden, nam het aantal betrokken vrouwen toe. In bijlage 2.2.6. telden we het aantal vrouwen onder de corresponderende leveranciers en kwamen uit bij 12 op 104. De verklaring voor deze minder-betrokkenheid kwam aan bod in hoofdstuk 14.2.1.3.

---

<sup>310</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 10.8.1763 en ook 24.2.1762 en 10.8.1767 (I.C.341.12.1).

<sup>311</sup> Turquet Fils, Senlis, dd. 28.11.1772 en 25.5.1774 (I.C.342.15.2).

<sup>312</sup> Nautré E., Bordeaux, dd. 29.7.1780 (I.C.343.4.1).

<sup>313</sup> Oliva Jean, Torino, dd. 2.6.1781 (I.C. 343.21.30).

<sup>314</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 19.10.1791 (UC.33.6) - Charolois M., Montpellier, dd. 26.8.1796 (UC.33.8).

<sup>315</sup> Maricourt, Lille, dd. 11.12.1778 (I.C. 342.9.2).

<sup>316</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 22.4.1785 (I.C. 343.10.42).

## 15.4 Conclusie

Net zoals hij een eigenzinnige verkoopstrategie introduceerde in de firma, ontwikkelde Bethune ook een eigen aankoopmethode. In dit hoofdstuk hebben we zijn aanpak ontleed en geconstateerd dat die berustte op drie pijlers : 1./ aankopen in de gunstigste periode, 2./ aankopen met cash geld en 3./ zoveel mogelijk zélf aankopen.

Vooreerst koos hij er bewust voor toiles aan te kopen tijdens de wintermaanden, omdat dan het aanbod het grootst was en de prijzen navenant het voordeligst. Hij deed dit naar eigen zeggen om de klanten beter te kunnen bedienen, maar het hield een niet onaanzienlijk nadeel in, gezien hij verplicht was het linnen in te kopen maanden vóór de verkoop. Het logische gevolg dáárvan was dat de in de toenmalige commerciële wereld geprefereerde commissiehandel in deze context niet kon worden gehandhaafd, vermits de systemen niet compatibel waren. Dus moest Bethune niet alleen zijn toiles inkopen voor eigen rekening, maar diende hij ze ook te verkopen tegen een vaste prijs, winst en kosten inbegrepen. Daar moesten zijn klanten, die gewoon waren hun assortimenten op een "*just-in-time-delivery*"-basis te bestellen tegen een vast commissieloon, toch eventjes aan wennen. Aanvankelijk leverde hij daarom nog voor 30 % tegen provisie, maar tegen 1764 verkocht hij nog enkel "*à forfait*", een uitzondering bij gelegenheid daar gelaten.

Een tweede factor bestond erin de toiles cash te betalen met baar geld. Dit leverde het voordeel op van een korting op de aankoopprijs, maar zorgde voor hopen miserie, want kopen op termijn was in die tijden de norm. De hele handel sukkelde namelijk gedurende de volledige onderzochte periode met een zo goed als geïnstitutionaliseerde schaarste aan munten. Daarom betekende de zoektocht naar voldoende munten om de toiles te kunnen betalen ten huize Bethune bij uitstek dé nimmer aflatende belangrijkste zorg. We beschreven aan de hand van de info die we daarover in de correspondentie vonden, hoe Bethune er toch in slaagde geld bij elkaar te schrapen.

Hij deed dat in eerste instantie door de betalingstermijn in zijn verkoopscondities te beperken tot zes à zeven maanden, zodat hij met de binnenkomende fondsen zijn nieuwe aankopen kon financieren. Want uitgebreid kapitaal investeren in zaken was in die pre-industriële tijden al zeker de regel niet. Alleen betaalden de klanten zelden of nooit binnen die voorziene betalingstermijn, vermits zij zelf niet werden betaald door hún klanten en ze voortdurend gewaagden van nooit geziene "slechte tijden". Zodoende moest Bethune systematisch zware druk leggen en onophoudelijk in de pen kruipen. Een en ander moest bovendien voorzichtig gebeuren, t.t.z. met voldoende tact.

Maar gezien zijn aankoopstelsel kon hij er dus niet van onderuit. En werd er wel betaald, dan was het veelal in wissels, die hij dan nog moest zien te "plaatsen" waar hij er cash geld voor in ruil kon krijgen. We zagen hoe hij daarvoor verschillende kanalen be-



nutte die hij op elkaar kon afstellen naargelang de noodwendigheden. Na de Franse Revolutie liep het echter met die slecht binnenkomende betalingen helemaal uit de hand. De Fransen hadden nu immers géén geld meer zodat binnen de kortste keren alle kanalen opdroogden. Ze wilden nog enkel betalen met assignaten, die in de Zuidelijke Nederlanden door de meeste mensen niet werden aanvaard. Door de nog striktere regels die Bethune toen (door de omstandigheden gedwongen) oplegde en de drastische recuperatiepolitiek van Van Ruymbeke bij de heropstart van de zaken, zou de firma trouwens véél klanten verliezen.

Tenslotte probeerde hij zoveel mogelijk zelf de toiles uit te kiezen op de diverse markten, zodat hij de prijs-kwaliteitsverhouding zelf kon beoordelen. Het leverde hem veel respect op van zijn klanten, die zijn goede smaak wisten te appreciëren. Maar naarmate de zaken in omvang toenamen, werd het steeds moeilijker om de volledige controle bij aankoop in eigen handen te houden. Het vergde wat puzzelwerk op basis van diverse aankoopregisters in combinatie met de correspondentie om te ontdekken dat Bethune minstens voor 60 % en wellicht periodisch tot 90 % van de aankopen zelf deed bij een hele horde wevers op de diverse markten in West-Vlaanderen en Henegouwen. Voor de rest liet hij zich echter bijstaan door kutsers, makelaars of linnenhandelaars, bij wie hij orders plaatste om hem bepaalde soorten toiles te leveren, zoveel mogelijk tegen commissie. Enkel onder hen - kutsers uit Izegem en Rumbeke, makelaars uit Oudenaarde of Wetteren en G.G. Boulez, een handelaar uit Waregem - bezorgden hem aldus honderden stukken per jaar. Collega's die hem al eens depanneerden met enkele stukken deden dat meestal tegen forfaitprijzen of minstens voor een hogere provisie, omdat het dan vaak reeds gebleekt linnen betrof. Hij omringde zich, met andere woorden, door ervaren mensen die zoals hijzelf de kwaliteit-prijsverhouding naar behoren konden inschatten. Een nadeel daarvan was dan weer dat de duurte die men Bethune verweet waarschijnlijk voor een deel aan de vergoeding van hun talenten te wijten was.

Was die keuze om zoveel mogelijk zélf in te kopen op het beste moment, voor eigen rekening, en met cash geld "nieuw" of revolutionair voor de tweede helft van de 18e eeuw ? Niet echt. Met dit systeem liep hij immers slechts in de pas van de grote linnenverkopers in het Kortrijkse, want die deden - in tegenstelling tot bijvoorbeeld Gent, Brugge of Oudenaarde - reeds hetzelfde. Wellicht moet de reden ervan zelfs worden gezocht in het langdurige bleekproces van het betere linnen, al dan niet gekoppeld aan een tekort aan blekers en/of bleekweiden. Het valt immers op dat ook in de Frans-Vlaamse Leievallei negotianten de toiles op de plattelandsmarkten opkochten tijdens de winter (DEYON, 1979 : 90), zodat Bethune - afkomstig uit Lille - ongetwijfeld die praktijk ook vanuit die hoek moet hebben gekend. Maar aan dit systeem waren grotere risico's verbonden dan deze waartoe een "normale" koopman zich liet of kón laten verleiden. Daarom was het wél een "professionele" aankoopmethode voor die tijd, in die zin dat ze rationeel was doordacht door Bethune en/of soortgelijke negotianten, die bovendien over het nodige

kapitaal beschikten om zo'n "problematisch" inkoopproces in hun voordeel om te buigen.

## Hoofdstuk 16

### Oog voor winstoptimalisatie

Het streven naar winst is een gegeven binnen de handel : elke handelaar wil nu eenmaal zijn brood verdienen door een meerwaarde te realiseren op een product dat hij heeft gemaakt of aangekocht. Reeds bij de della Failles was het grote principe "winstbejag", stelt Brulez (BRULEZ, 1959 : 239). Alleen kan de intensiteit waarmee men focust op winstmaken aanzienlijk verschillen. Bij Bethune was de druk om zijn winsten te optimaliseren tamelijk groot, gezien zowel zijn aankoopmethode als zijn verkoopstrategie nogal wat kapitaal vereisten. De zoektocht naar mogelijke manieren om winst te genereren loopt dan ook als een rode draad doorheen de correspondentie. Winst was voor hem zelfs een obsessie, zo lijkt het wel, wanneer we de eindeloos vele verwijzingen ernaar in zijn brieven lezen. Bracht de verkoop van linnen dan misschien onvoldoende op?

Om deze vraag uit te klaren, willen we in dit hoofdstuk allereerst onderzoeken wat Bethune met zijn linnenhandel verdiende. Vermits we over voldoende bronnen beschikken om, in tegenstelling tot de wollegoederenhandel, de quasi volledige verkoop te reconstrueren, kunnen we vrij nauwkeurig de omzet van de linnenhandel berekenen. Toch is dit géén evidente opgave, omdat we géén zicht hebben op een grootteorde van bedrijfskosten. Hoeveel mensen had hij bijvoorbeeld in dienst en wat kostte personeel in die tijd? Bovendien blijft het moeilijk, zonet onmogelijk, om door de omschakeling van provisie- naar forfaitaire verkoop een exacte winstmarge te bepalen.

Daarom hebben we dit hoofdstuk ingedeeld in twee luiken. Vooreerst willen we dieper ingaan op de overstap van commissieverkoop naar deze tegen vaste prijzen, in de hoop daaruit toch een benaderende winstmarge te puren. Dit is immers essentieel, willen we de verbeterheid begrijpen waarmee hij die kwestie winst in het oog hield. Het feit dat Bethune, inherent aan zijn aankoopstelsel, méér en méér ging verkopen à forfait, betekende nochtans op zich reeds op winstvlak een flinke stap voorwaarts. Zelf beweerde hij van niet, maar het is duidelijk dat de winst bij vaste prijzen globaal gezien hoger lag en de klanten hadden dit, zo blijkt uit hun brieven, ook dóór. Maar kunnen we uitvissen

hoevéél hoger dat was ? Want gekoppeld aan een inschatting van de onkosten en toegepast op de omzet, geraken we dan misschien al een heel eindweegs om zijn verdiensten in de linnenhandel in te schatten en te vergelijken met deze in zijn lakenhandel of deze van zijn collega's.

Die inschatting aan verdiensten kan dan weer worden afgezet tegenover de globale strategie die hij bezigde om zijn winsten aan te dikken. Dit onderzoek vormt het tweede luik binnen dit hoofdstuk. Want naast het ontwikkelen van een eigenzinnige inkoopmethode en verkopen op een veel ruimere schaal, probeerde Bethune zijn winst verder op te krikken via een hele reeks doordachte hulpmiddeltjes. De idee was niet zo uitzonderlijk in zijn tijd, vermits de mensen met wie hij correspondeerde dat eigenlijk allemaal in mindere of meerdere mate deden. Maar Bethune ging blijkbaar net iets verder in die zoektocht naar schnabbels hier en daar om winst te optimaliseren. We onderscheidden zes pistes, die we elk in een afzonderlijk deelhoofdstuk zullen behandelen.

Om te beginnen puurde hij winst door de traditionele kortingen die werden toegekend bij prompte betaling te omzeilen. We bekijken hoe succesvol hij daarin was, want klanten rekenden vaak op die kortingen om hún winsten te bepalen. Ten tweede was er het gegeven dat de wissels die in de handel circuleerden omwille van de wisselkoers konden dienen als een bron van inkomsten. Naar we kunnen lezen in de brieven werd er dan ook vrij algemeen gespeculeerd op wisselkoersen bij betalingen. In hoeverre maakte Bethune daar zelf gebruik van ? En bracht dat hem iets op ?

Een belangrijk element in deze bedrijfsgeschiedenis, die we in derde instantie onderzoeken, was natuurlijk de aankoop van eigen blekerijen. Het lijkt wel alsof Bethune daarmee de ondernemerstoer opging, wat uiteraard kan worden beschouwd als een flinke poging tot winstoptimalisatie. Maar was dat wel zo of speelden andere motieven hierin een meer doorslaggevende rol ? En hoe zat het, ten vierde en ten vijfde, met dat expediëren en bankieren voor derden : nevenactiviteiten waartoe Bethune zich geregeld liet overhalen ? We weten dat handelaars die met het buitenland werkten haast allemaal pakken konden versturen en bankieren voor een leverancier of klant doorgaans deel uitmaakte van het gebruikelijke dienstbetoon. Maar bracht dat ook concreet iets op ?

Tenslotte zien we dat hij zich gebeurlijk inliet met regelrechte speculaties. We stelden hoger reeds, in hoofdstuk 14.3., dat grote kooplieden, die zich in de 18e eeuw bezig hielden met import of export, door de band nog allerhande goederen verhandelden. Binnenlandse groothandelaars waren reeds méér gespecialiseerd, en mensen als Bethune spiegelden zich daaraan. Maar dit nam niet weg dat er bij gelegenheid op een opportuniteit werd ingegaan. Zo kocht Bethune wijn, eau-de-vie, koffie, tabak en zelfs suiker. Hoe succesvol was dat allemaal en leidde dat alles tot maximalisatie van de winsten bij

"Bethune & Fils" ? En wat kunnen we daaruit besluiten met betrekking tot Bethune als "ondernemer" ?

## 16.1 Forfait versus provisie

We beschreven hiervoor, in hoofdstuk 15.1.2., waarom Bethune de verkoop à forfait - feitelijk voor een goed deel noodgedwongen - invoerde. We stelden eveneens vast dat zijn klanten daar niet onverdeeld gelukkig mee waren, omdat het systeem inmiddels in de meeste handelskringen niet meer gebruikelijk was. Maar naast het feit dat zijn aankoopmethode de keuze voor het forfait-systeem quasi impliciet vereiste, lag ongetwijfeld ook de kans om zijn winst te optimaliseren als motivatie aan de basis ervan. Los van alle kosten, wou hij 5 % winst maken, bekende Bethune aan een klant uit Lyon : zoniet kon hij beter zijn geld plaatsen tegen 4 % interest <sup>1</sup>.

Het waren bovendien kritieke tijden, stelde hij elders, waarin men nog slechts handel dreef met schrik niet of slecht te worden betaald, want ondanks alle voorzorgen die hij nam, werd hij toch vaak bedrogen. Op dat vlak had hij zijn deel wel gehad, luidde het, zodat hij eigenlijk nog liefst had dat men gewoon contant betaalde. Daarvoor was hij, naar eigen zeggen, altijd bereid wat winst op te offeren <sup>2</sup>. Door te kiezen voor forfait-prijzen zonder veel transparantie was zo'n eventuele korting a priori inbegrepen en had hij verder geen verliezen meer te vrezen.

### 16.1.1 Het commissiesysteem

Verkopen tegen een vastgestelde verkoopprijs had nochtans in de loop van de 18e eeuw definitief plaats moeten maken voor het commissiesysteem. Dat was aanvankelijk niks voor grote firma's die liever werkten met eigen factors, maar de methode was reeds in de 16e eeuw verspreid en had het mogelijk gemaakt voor talloze kleine en middelgrote handelaars om concurrentieel te participeren aan de internationale handel (BRULEZ, 1959 : 367-369). Daarbij kocht een handelaar goederen aan in opdracht en met geld van een opdrachtgever, die hem hiervoor een relatief kleine vergoeding gaf en alle onkosten op zich nam. Dit betekende een hele ommezwaai in de commerciële wereld, want tot

---

<sup>1</sup> Jean Reynard, Lyon, dd. 28.3.1761 (UC.33.3).

<sup>2</sup> Pancoucke H. & fils, Lille, dd. 17.7.1772 (UC.33.4).

dan toe was het de gangbare mening geweest dat een succesvol koopman het best weinig kon verkopen aan hoge prijzen. Hoge winstmarges waren des te meer nodig bij internationale handel, vond men in vroegmoderne tijden, omdat daarmee heel wat extra onkosten en risico's moesten worden gedekt. In de minder gevaarlijke handel mocht die winst wat minder zijn (MICHIELSEN, 1938 : 347-348), al begrootte Savary die winstmarge in zijn *"Parfait Négociant"* van 1675 toch nog op minstens 10 % (SAVARY, 1763 : I,424).

Maar die mening was dus tijdens de 17e en zeker met ingang van de 18e eeuw algemeen aan het veranderen. De tendens *"vendre beaucoup et gagner peu"* verdiende nu meer en meer de voorkeur, vond de Franse reiziger Damiens de Gomicourt in 1782, naar het voorbeeld van de Hollanders, die nooit afweken van die regel. Dat waren échte volbloed commerçanten, meende hij, die handel dreven uit noodzaak, gezien ze niks anders hadden om op terug te vallen. Hij noemde het dan ook spijtig dat Brabanders en Vlamingen - goed behept met allerlei mogelijke revenu's - te weinig hun voorbeeld volgden. Hij weet dit kort en bondig aan een tekort aan handelsbloed. Ze dreven slechts handel uit winstbejag, stelde hij, en van zodra de winsten daalden verloren ze meteen hun interesse (DERIVAL, 1782 : I, 310-311). D. van den Heuvel bevestigde dat, hoewel het exacte tijdstip waarop de transitie naar commissiehandel plaatsgreep verschilde volgens het type van goederen, tegen het derde kwart van de 17e eeuw de meeste handelstransacties in de Verenigde Provinciën gebeurden volgens het principe van de commissiehandel (VAN DEN HEUVEL, 2007 : 239).

Aanvankelijk was nochtans niet iedereen even fervent voorstander van het commissiesysteem. Zo vond Savary, op basis van eigen ervaringen, dat niemand beter zijn belangen kon verdedigen dan de handelaar zelf. Dus gaf hij jonge beginnende commerçanten de raad bij de aankoop van stoffen voorzichtig te zijn met de bemiddeling van commissarissen, omdat die al te vaak foute of slordige keuzes maakten wegens gebrek aan interesse of erger nog, vooral keuzes maakten met het oog op hun eigen belang (SAVARY, 1713 : I, 311-312). Maar inmiddels werd zijn raad kennelijk op grote schaal genegeerd want volgens Michielsen moeten we niet enkel gewagen van een duidelijke bloei van de commissiehandel, maar maakte het systeem nog volop opgang in de 18e eeuw. De buitenlandse reizende handel was weliswaar nog van belang tot halfweg de 19e eeuw, stelde hij, maar supercargo's en factorijen werden meer en meer vervangen door commissarissen (MICHIELSEN, 1938 : 151-159). Tijdgenoot S. Ricard affirmeerde anno 1781 op dat vlak zelfs categoriek dat binnen héél Europa *"le plus grand nombre des affaires qui se font entre commerçants se traitent par la voie des commissions, soit de ville à ville dans un même Etat, soit de nation à nation..."* (RICARD, 1781 : II, 466) .

In het begin draaide de vergoeding voor een commissieopdracht in het buitenland rond de 2 % en in het binnenland betaalde men 1 à 2 % (BRULEZ, 1959 : 374). Op basis van Gentse statistieken uit 1750 en 1765 kon G. Willemsen indertijd uitmaken dat op de

Gentse markt *"les toiles étaient presque exclusivement acquises par les marchands en gros. Mais ceux-ci n'achetaient en général que sur commande de leurs correspondants étrangers et moyennant une commission de 2 ou 2 1/2 %"* (WILLEMSSEN, 1907 : 231). De Gentse toileleveranciers in de correspondentie Bethune leverden inderdaad aan 2 % <sup>3</sup>. In Brugge werkten Lambert De Ronquier voor 2 % en J.Bte De Bels voor 2 à 2,5 % <sup>4</sup>. En zoals we constateerden in hoofdstuk 15.3.2. betaalde Bethune aan zijn leveranciers in Oudenaarde of Wetteren eveneens 2 à 3 %. Dit tarief werd geconfirmeerd door Savary, die stelde dat dit ook in Frankrijk de gebruikelijke verdienste was, toegekend aan een commissaris bij aankoop. Bij verkoop voor rekening van een commetant schommelden de bedragen tussen 1 à 1,5 en 2,5 à 4 %, overeen te komen tussen commissaris en commetant, naargelang de hoeveelheid en de kostprijs van de goederen. Als leidraad hierbij gold : hoe goedkoper de goederen, hoe hoger het percentage commissie (SAVARY, 1763 : I, 534 & 543). Zelf rekende Van Dale bij verkoop 4 à 6 %, doorgaans 5 %. Dat was het gangbare tarief in Kortrijk volgens N. Hurtault (zie verder). Bethune hield die orde van grootte aan, behalve wanneer hij optrad als makelaar, want dan vroeg hij 1,5 à 2 % plus een vast courtage-recht van 1 à 1,5 stuiver per stuk <sup>5</sup>.

### 16.1.2 Het forfaitsysteem

De keuze van Bethune voor forfait, ging m.a.w. volledig in tegen de heersende trend. Hij stond daarbij niet alleen, want zijn belangrijkste confraters in het Kortrijkse deden dat, zoals hoger geschetst, eveneens. Het was dus bovendien ook helemaal géén nieuwe uitvinding, want vóór de opkomst van het commissiesysteem hadden handelaars eigenlijk niet anders gewerkt. Maar de herintroductie ervan in de Kortrijkse linnenhandel viel niet direct in goede aarde. Wie precies in Kortrijk voor het eerst opnieuw met deze idee voor de pinnen kwam, valt niet te achterhalen. Feit is dat Van Dale reeds in een kwart van de gevallen zijn linnen aan forfaitaire prijzen verkocht. Bethune veralgemeende het principe binnen de firma door van in het begin van zijn carrière consequent commissieverkoop te weigeren.

Daarbij moeten we er wél op wijzen dat Bethune met zijn à forfait-verkoop nog ver verwijderd bleef van verkoop aan "vaste" prijzen. Die trend kwam weliswaar stilletjesaan op in de 18e eeuw, omdat in het toenemend concurrentieel klimaat bij onderhandelingen tussen handelaars reeds vaak tot een consensus werd gekomen omtrent een aanvaardbare, "normale" prijs. Maar een systeem zou het niet worden vóór het einde van

---

<sup>3</sup> vb. De Smidt B. Veuve, Gent, C.341.5.48, J.B. De Baets, Gent, C. 341.5.38, P. Buyck, Gent, IC.341.1.18...

<sup>4</sup> De Bels, Brugge, C.341.3.23.

<sup>5</sup> zie hiervoor de factuurboeken, cfr. bijlagen 2.3.1 en 2.3.2.

de 19e eeuw (MICHIELSEN, 1938 : 333-335). Nog al te vaak was een handelaar gedwongen "de koers van de plaats" te volgen (BRULEZ, 1959 : 377). Een eenheidsprijs tot stand brengen was trouwens in die tijd in de linnensector ook niet mogelijk : dat zou pas veranderen van zodra die nijverheid werd geïndustrialiseerd. Op dát moment en niet eerder kon men kwaliteiten werkelijk gaan vergelijken en zouden er ook "merken" ontstaan die op één bepaald artikel sloegen dat overal en altijd hetzelfde was. In Bethunes tijd, waarin er géén twee perfect gelijke stukken lijnwaad konden worden gevonden, moest er nog teveel subjectief worden ingeschat wat een toile precies waard was, en daar zat dus kennelijk nogal wat rek op. Bethune zelf was zich ten gronde bewust van het perceptieprobleem dat zich stelde voor het beoordelen van mindere en betere kwaliteit. Dat verschil viel in zijn ogen echter vaak te herleiden tot een verschil tussen sterke en lichtere stoffen, stelde hij : een prijsverschil dat hij inschatte op 10 % <sup>6</sup>.

De vraag rijst of Bethune het invoeren van een forfait-systeem misschien al te gretig deed, want al snel regende het klachten over zijn prijzen. Vroeger werd lijnwaad door Bethune en zijn confraters geleverd à rato van 5 % winst, fulmineerde zijn leermeester Nicolas Hurtault, nu "*à prix débattu à un bénéfice beaucoup plus considérable*". Daardoor werd handel voor hem voorwaar minder interessant dan geld laten opbrengen. Hij diende immers te verkopen tegen 2,5 % provisie, moraliseerde hij <sup>7</sup>. Hiermee wees hij aan waar het paard precies gebonden lag, want decennia later schreef een klant uit Parijs nog steeds dat "in commissieverkoop het niet mogelijk was veel winst bij te rekenen bij goederen à forfait" <sup>8</sup>.

Bethune reageerde daarop in eerste instantie met een aantal standaardformules. Hij huldigde de filosofie zijn klanten zo goed en goedkoop mogelijk te bedienen, lezen we tot in den treure (cfr. hoofdstuk 15.1.2). Maar de klanten vergeleken zijn toiles met die van anderen en constateerden voortdurend hun duurte <sup>9</sup>, zelfs wanneer ze Bethunes

---

<sup>6</sup> Possoz, Arpin & Possoz Frères, Compiègne, dd. 9.6.1790 (UC.33.6).

<sup>7</sup> Hurtault N., Reims, dd. 16.12.1752 en 15.5.1755 (IC.340.11.10).

<sup>8</sup> Farcot, Paris, dd. 21.8.1784 (IC.343.19.6).

<sup>9</sup> Loraux, Paris, dd. 7.5.1756 : de ontvangen zending was véél te duur in vergelijking met identieke stoffen door andere leveranciers (IC.340.10.29) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 12.8.1769 had bij vrienden toiles gezien die 15 % goedkoper waren (IC.341.3.10) - Farel Ayné, Montpellier, had 6/4 vergeleken in Beaucaire dd. 15.7.1754, en had daarbij bevonden dat Bethune duurder was dan andere leveranciers (IC.340.9.28) - Courageot, Paris, stelde dd. 23.10.1762 dat zijn klanten zegden dat Bethune te duur verkocht (IC.341.13.14) - Farel & Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 26.8.1767 vonden dat de goederen van Bethune de laatste tijd duur waren : hun klanten verkozen steeds meer die van Gent (IC.341.11.35) - Gillebert, St. Quentin, had dd. 24.12.1767 vergelijkbaar linnen in Amiens gekocht dat 8 % goedkoper was (IC.341.15.9) - Michel P&F, Beauvais, vonden dd. 11.8.1778 Bethunes toiles erg duur ten overstaan van die van elders (IC.342.2.5) - J. Wilms, Nantes, stelde dd. 10.10.1778 dat de toiles van Bethune 10 % in prijs zouden moeten dalen om verkoopbaar voor hem te zijn (IC.342.12.14) - Couderc & Veyrines, Aurillac, vonden ze dd. 21.1.1781 duur én minder goed dan elders (IC.343.2.26) e.a....



zendingen naast die van andere leveranciers uit diens regio legden <sup>10</sup>. Velen linkten dat prijsverschil dan ook onmiddellijk aan Bethunes manier van verkopen. Ze kropen niet allemaal even agressief in de pen als een klant uit Parijs, die stelde dat "*vous ne vous contenté point à gagnier peu et vous n'avée point d'égard pour ceux qui vous paje bien*" <sup>11</sup>, maar ze vroegen wél "redelijker" prijzen waarop ze ook nog iets konden verdienen <sup>12</sup>.

"*Faittes de sorte que votre benefice n'absorbe pas le mien*", lezen we zelfs bij trouwe klanten <sup>13</sup>. Een "normale" of "bescheiden" winst moest volgens hen volstaan, gezien de slechte tijden <sup>14</sup>. Marracci, een commissionaris uit Lille, verpakte zijn boodschap diplomatisch door te stellen dat alle vrienden kloegen over de kwaliteit en duurte van Bethunes toiles. "*Je sçais que trop souvent on se plaint d'habitude et pour ecarter le payement*", gaf hij grif toe maar hij wou toch liever geen klanten verliezen <sup>15</sup>. Mettertijd nam die veroordelende houding af en legden zij zich neer bij een situatie waaraan toch niets te verhelpen leek. Ze verdienden in het algemeen niet veel op Bethunes toiles wegens hun duurte, verzuchtten ze hooguit <sup>16</sup>. Eén van z'n grootste afnemers in Montpellier meldde zelfs dat door de duurte van Bethunes toiles de verkoop ervan ernstig terugliep, maar voegde eraan toe dat ze over Bethune zelf géén klachten hadden <sup>17</sup>. En ook E.Nautré, Bordeaux, legde de schuld niet direct bij Bethune want schreef dat "men tegenwoordig goedkoper linnen vroeg dan fabrikanten ze konden leveren" <sup>18</sup>.

Om zo vér te geraken, had hij zijn prijzen wél jarenlang door dik en dun moeten verdedigen bij de velen die om korting vroegen. Men zag dat verkeerd, legde hij uit, want wanneer zij grote winsten vermoedden van 10, 12 of zelfs 15 %, hielden ze geen reke-

---

<sup>10</sup> Vb. Courageot, Paris, vond in 1759 de leveringen van Delevingne goedkoper voor dezelfde kwaliteit (IC.340.10.20) - Staumont, Brussel, dd. 8.3.1753 had klanten in Brussel die Kortrijks linnen hadden gekocht dat mooier was voor een goedkopere prijs (IC.340.4.11) - F. Delisle, Lille, schreef dat dd. 2.12.1767 dat hij bestellingen verloor van klanten die elders in Kortrijk gingen kopen (IC.341.8.14) - Fourgassié Frères, Castres, vonden dd. 30.4.1779 de ecru's van Bethune 7,5 à 10 % duurder dan die uit Menen (IC.342.5.10).

<sup>11</sup> Loraux, Paris, dd. 30.11.1755 (IC.340.10.29).

<sup>12</sup> Clermont, Hodimont, dd. 27.8.1761, 26.1 en 24.11.1762, 5.11.1763, 24.1.1765, 28.8.1766 (IC.341.6.27).

<sup>13</sup> Sadde, Montpellier, dd. 17.4.1767 (IC.341.12.2).

<sup>14</sup> Vb. Faure-Triol, Montpellier, dd. 18.5.1759 (IC.340.9.21) - Staumont, Brussel, vroeg dd. 8.7 en 20.10.1750 slechts een normale winst van 5 % te nemen (IC.340.4.11) - Barrois Vve, Lille, eiste dd. 14.3 en 8.4.1760 dat Bethune lage winsten zou nemen gekoppeld aan een aanvaardbare betalingstermijn (IC.341.7.55) - Bonafous Julien & Despuech, Montpellier, vroegen Bethune dd. 6.9.1762 en 3.1.1763 zijn winst te matigen (IC.341.12.3) - Brousse, Toulouse, vroegen dd. 18.11.1767 een "juiste prijs" te rekenen en behandeld te worden als "vrienden" (IC.341.15.18).

<sup>15</sup> Marracci P., Lille, dd. 23.6.1768 (IC.341.9.22) - Michel P&F, Beauvais, wilden dd. 1.5.1778 slechts een nieuwe proefbestelling doen bij Bethune, zo hij een matige winst nam (IC.342.2.5).

<sup>16</sup> Despuech & Peras, Montpellier, dd. 3.4.1775 (IC.342.11.3) - Lajard, Brunet & co, Montpellier, stelden dd. 10.6.1770 dat ze géén winst hadden kunnen maken op Bethunes toiles van vorig jaar (IC.342.11.7).

<sup>17</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 2.5.1776 (IC.342.11.18).

<sup>18</sup> Nautré, Bordeaux, dd. 18.3.1769 (IC.341.3.13).

ning met zijn investeringstijd en de krediettermijn die hij daar bovenop verleende <sup>19</sup>. In sommige gevallen meldde hij zelfs expliciet welk percentage winst hij op de partij in kwestie had genomen. Dat wisselde van nauwelijks 3 % <sup>20</sup>, over 4 % <sup>21</sup>, nog géén 5 % <sup>22</sup>, minder dan 7 % <sup>23</sup> of 8 % <sup>24</sup> tot géén of maximaal 10 % <sup>25</sup>. Met deze winstniveaus bedoelde hij wel degelijk percentages waarvan de rente voor de maanden blokkering van zijn fondsen zowel vóór als ná verkoop nog dienden te worden afgetrokken. Dit werd namelijk meer dan eens letterlijk zo verwoord <sup>26</sup>.

Hierbij valt op dat hij de laagte van zijn winst in het bijzonder benadrukte op het moment dat in de tijd van de assignaten de verliezen op de wisselkoersen hoog begonnen op te lopen. Zo kon hij beter verantwoorden waarom hij die verliezen niet voor zijn rekening kón nemen. Een Parijse klant bijvoorbeeld, die hem 7 % wilde doen verliezen op een betaling, kreeg onmiddellijk te horen dat dit buiten kwestie was, omdat Bethunes winst slechts 8 % bedroeg. Op het moment van de verkoop kon hij dat verlies niet voorzien, stelde hij, en zijn winst navenant aanpassen <sup>27</sup>. Dit laatste bewijst bovendien dat hij zijn verkoopprijzen bepaalde op basis van de winst die hij wilde overhouden, na aftrok van de looptijd van zijn voorgeschoten fondsen.

Anderzijds legde hij van tijd gewoon zijn "systeem" uit om klanten van zijn gematigd winststreven te overtuigen. In het begin van zijn carrière vertelde hij aan een klant in Lyon dat zijn winst niet vaststond : soms nam hij zeer weinig winst, zei hij, bijvoorbeeld

---

<sup>19</sup> Vve Barrois, Lille, dd. 29.2.1760 (UC.33.3) - Vve Patte, Amiens, dd. 1.6.1756 en 4.7.1759 (UC.33.3) - Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 15.4.1772 (UC.33.4) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 23.8.1769 (UC.33.4) - Ourcel, Amiens, dd. 18.6.1771 en 8.4.1772 (UC.33.4) - Bezard, Montpellier, dd. 20.1.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>20</sup> Guesnet, Clermont, 30.8.1787 (UC.33.6).

<sup>21</sup> Roche Frères, Lyon, dd. 29.7.1789 (UC.33.6).

<sup>22</sup> Peynado, Bordeaux, dd. 30.3.1771 (UC.33.4) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 22.12.1772 (UC.33.4) - Deremy, Lille, dd. 21.4.1791 : op 2 stukken (UC.33.6) - Milcent Frères, Rouen, dd. 10.10.1789 (UC.33.6) - Roche Frères, Lyon, dd. 18.9.1789 (UC.33.6).

<sup>23</sup> Patte Vve & fils, Amiens, dd. 1.6.1756 (UC.33.3) - Boilleau, Paris, dd. 9.7.1789 (UC.33.6) - Chaurand Frères, Nantes, dd. 19.12.1789 (UC.33.6) - Lajard & Moureau, Lyon, dd. 24.9.1790 : slechts 5 à 6 % (UC.33.6) - Prieur-Bouché, Montpellier, dd. 14.9.1789 : idem (UC.33.6) - Roche Frères, Lyon, dd. 29.7.1789 : 4 à 7 % (UC.33.6).

<sup>24</sup> Bonafous Julien & co, Montpellier, dd. 15.4.1772 (UC.33.4) - Beguin, Paris, dd. 3.12.1790 (UC.33.6) - Chalandon, Lyon, dd. 23.4 en 27.5.1789 (UC.33.6) - Gombault, Orleans, dd. 21.10.1790 (UC.33.6).

<sup>25</sup> Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 23.8.1769 (UC.33.4) en 11.2.1790 (UC.33.6) - Ourcel, Amiens, dd. 18.6.1771 (UC.33.4) - Bezard, Montpellier, dd. 20.1.1776 (UC.33.4 bis) - Barrois Vve & fils, Lille, dd. 27.10.1790 (UC.33.6) - Belcour, Paris, dd. 7.7.1790 (UC.33.6) - Bertaud, Paris, dd. 27.2.1790 (UC.33.6) - Bonafous Frères, Montpellier, dd. 12.4.1788 (UC.33.6) - Deremy, Lille, dd. 1.3 en 13.4.1791 (UC.33.6) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 14.3.1788 (UC.33.6) - Dupart, Paris, dd. 27.2.1790 (UC.33.6) - Guesnet, Clermont, dd. 30.12.1789 (UC.33.6) - Lesould, Paris, dd. 23.11.1790 (UC.33.6) - Mauroy, Paris, dd. 3.12.1790 (UC.33.6) - Michel, Beauvais, dd. 4.12.1787 (UC.33.6) - Poissonnier-Lefebvre, Lille, dd. 19.11.1790 (UC.33.6).

<sup>26</sup> cfr. Belcour, Paris, dd. 7.7.1790 - Bertaud, Paris, dd. 27.2.1790 - Boilleau, Paris, dd. 9.7.1789 - Bonafous Frères, Montpellier, dd. 12.4.1788 - Chaurand Frères, Nantes, dd. 19.12.1789 - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 11.2.1790 - Deremy, Lille, dd. 13.4.1791 - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 14.3.1788 - Dupart, Paris, dd. 27.2.1790 - Lajard & Moureau, Lyon, dd. 24.9.1790 - Roche Frères, Lyon, dd. 29.7 en 18.9.1789 (Alle in UC.33.6).

<sup>27</sup> Beguin, Paris, dd. 3.12.1790 (UC.33.6).

wanneer een stuk niet perfect uit de bleek kwam. Op andere stukken nam hij 7 à 10 % om die toiles waarop hij géén 5 % won te compenseren <sup>28</sup>. Hij paste daarenboven zijn winstmarge aan, wanneer de prijzen op de markten té duur werden. Dit was het geval in 1786, toen hij op de goederen aangekocht in het begin van het jaar géén 5 % durfde te nemen uit vrees voor teveel klachten <sup>29</sup>. Terwijl hij doorgaans naar eigen zeggen uitging van een "vaste winst van 10 %" <sup>30</sup>, beperkte hij ook in 1789 zijn winst tot 5 à 6 %, liet hij weten, opdat de klant de duurte minder zou voelen <sup>31</sup>. Want zakendoen werd in die crisistijd sowieso voor iedere handelaar problematisch, en daar had hij begrip voor. Wanneer een trouwe klant uit Clermont hem vroeg in ruil voor betaling in ecus ervoor te zorgen dat hij toch 10 % op de goederen kon winnen, nivelleerde Bethune zijn prijzen om aan de wens van zijn klant tegemoet te komen <sup>32</sup>.

Maar in normale tijden hield hij dus vast aan zijn forfait-systeem, ook toen begon duidelijk te worden dat met name Bonafous - nochtans één van zijn grote afnemers in Montpellier - er steeds méér moeite mee had. Het begon met de terloopse opmerking dat Bethune altijd zeker kon zijn van zijn winst, terwijl zij daar zelf nooit zeker van waren wegens de vele faillissementen in hun regio. Ze gingen akkoord, stelden ze het jaar daarop, dat ze 8 % netto verdienden op Bethunes toiles, maar vermits ze slechts betaald werden op minstens één jaar, verloren ze - gezien Bethunes beperkte krediettermijn - zeker zes maanden interest en liepen ze bovendien het risico van debiteurs. Twee jaar later vonden ze dat Bethune "zijn belangen moest sacrifiëren om de prijsstijgingen te compenseren" en dat hij dringend een middel moest vinden om hén meer winst te gunnen. Zoniet zouden ze dat artikel - i.c. 2/3 - moeten laten vallen <sup>33</sup>. Ondertussen bleven zij echter wél kopen, en dus lag Bethune er niet wakker van. Dat had hij trouwens ook niet gedaan toen twintig jaar eerder zijn mentor Hurtault hem confronteerde met het feit dat hij slechts 5 % kon verdienen op Bethunes goederen en zelf veertien à vijftien maanden moest wachten op zijn centen <sup>34</sup>.

Door stelselmatig vol te houden, slaagde hij m.a.w. in zijn opzet : het Kortrijkse forfait-systeem werd uiteindelijk zonder veel morren aanvaard. Slechts met één nieuwe Spaanse klant moest hij de relatie na één levering stopzetten, omdat die er zich niet kon in vinden. Hij wilde niet kopen aan kostprijs plus winst, stelde de zaakvoerder, wegens niet

---

<sup>28</sup> Arndt, Duc & co, Lyon, dd. 26.10.1757 (UC.33.3).

<sup>29</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 16.8.1787 (UC.33.6).

<sup>30</sup> vb. Guesnet, Clermont, dd. 24.7.1790 en 30.12.1789 (UC.33.6).

<sup>31</sup> Prieur-Bouché Aîné, Montpellier, dd. 14.9.1789 - Milcent Frères, Rouen, dd. 10.10.1789 - Roche Frères, Lyon, dd. 29.7.1789 (Alle in UC.33.6).

<sup>32</sup> Guesnet, Clermont, dd. 5.7.1790 (IC.344.5.2) en 24.7.1790 (UC.33.6).

<sup>33</sup> Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 2.8.1771 en 8.6.1772 (I.C.342.12.5) en Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 2.9.1774 (IC.342.12.3).

<sup>34</sup> Hurtault, Reims, dd. 16.12.1752 (IC.340.11.10).

concurrentieel ten overstaan van de andere handel in Barcelona <sup>35</sup>. Bethune voelde zich bovendien gesteund door andere klanten die een positievere inschatting maakten van de grootteorde van zijn winstmarge. Zo begon de weduwe Clermont uit Hodimont - die hij uiteindelijk buitengooide omdat ze altijd moeilijkheden maakte en te vaak op eigen initiatief kortingen aftrok - haar correspondentie met Vondembruck als referentie, zeggende dat hij de prijzen van Bethune "*raisonable*" vond <sup>36</sup>. L. Malfait stelde in zijn eerste brief in 1781 dat hij Bethune had leren kennen via de weduwe Barrois & Fils, Lille, die hem hadden aanbevolen als goedkoper dan ieder ander <sup>37</sup>. En zijn topafnemer Farel prees hem zelfs de hemel in met frasen als "*personne ne peut mieux que vous acheter la toille à sa juste valeur*" of "*nous presumons quetant sur les lieux vous tirerés meilleur parti de l'achapt que Mr. Carrié de Gand ne peut faire par commissionnaire*" <sup>38</sup>. Dit sterkte hem in zijn mening dat hij zich niet teveel moest aantrekken van al het geklaag van voornamelijk zijn joodse afnemers in Bordeaux, want dat dit vooral aan hun mentaliteit en niet aan zijn systeem lag. "*Ces juifs sont fort difficile pour avoir quelque fois du rabais*" schreef hij dan ook aan een goede niet-joodse klant uit Bordeaux <sup>39</sup>.

Dé hamvraag blijft natuurlijk of hij effectief méér verdiende met dat forfait-systeem. Veel klanten dachten van wel. Zelf beweerde hij van niet. Maar als hij er niet méér mee verdiende, waarom hield hij dan zo mordicus vast aan dat principe ? Enkele redenen liggen al meteen voor de hand. We zagen immers dat hij het makkelijker werken vond en de combinatie met commissieverkoop schuwde om méér werk te vermijden. Maar er waren er méér, want ondanks de ongebruikelijke modus stegen de zaken jaar na jaar en zijn reputatie groeide mee. Geregeld kreeg hij brieven van nieuwe klanten die zich aan hem adresseerden omdat hun vrienden hem aanbevolen als één van de beste handelaars in Vlaanderen <sup>40</sup>. De keuze voor forfait legde hem dus geen windeieren.

## 16.2 Wat verdiende Bethune met de verkoop van linnen?

De omzet bepalen van de linnenhandel "Bethune & Fils" was niet zo moeilijk vermits we over factuurboeken beschikken waarin zo goed als alle verkopen in linnen werden geno-

---

<sup>35</sup> Prat - Marti - Baldrich & Fusten, Barcelona, dd. 9.2.1765 (IC.341.3.1).

<sup>36</sup> Clermont, Hodimont, dd. 12.2.1761 (IC.341.6.27).

<sup>37</sup> L. Malfait, Lannoy, dd. 4.5.1781 (IC.343.10.26.).

<sup>38</sup> Farel & Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 2.5.1766 en 28.10.1765 (IC.341.11.35).

<sup>39</sup> Nautré, Bordeaux, dd. 30.3.1771 (UC.33.4).

<sup>40</sup> Vb. Puigvert, Barcelona, dd. 15.9.1766 (IC.341.3.2).

teerd. De omzetberekening werd aangevat vanaf de intrede van Bethune sr. in de zaak in augustus 1747. We dienden de factuurtotalen slechts op te tellen en deze in andere valuta dan Brabantse gulden om te zetten naar Fl ct. De berekeningen ervan hebben we opgenomen als bijlagen 2.3.22 en 2.3.23, en het resultaat ervan weergegeven in tabel 68. Het overzicht toont jaar na jaar voor welk totaalbedrag er linnen de deur uitging, met inbegrip van een variabel percentage gerecupereerde onkosten.

### 16.2.1 De brutowinst

Want niet alleen werd forfait de te nemen of te laten conditie van de firma "Bethune & Fils". Daar bovenop rekende hij nog alle kosten aan, zoals extra appretage, plooiën, metten, verpakken, tot en met de verpakkingsmaterialen toe. Uiteraard regende het ook hierop klachten, althans in de eerste decennia, omdat dit helemaal niet gebruikelijk was. Die kosten waren normaliter voor rekening van de verkoper, fulmineerde men, zowel bij hén (in bijvoorbeeld Parijs, Troyes of het prinsbisdom Luik) als in Vlaanderen <sup>41</sup>. Een klant uit Hodimont, zelf lakenhandelaar, trok zelfs uit eigen initiatief de aangerekende verpakkingskosten af, want niemand rekende dat volgens hem aan <sup>42</sup>.

Dit blijkt nochtans niet helemaal te kloppen, want uit andere reacties leren we dat Bethune op het vlak van verpakkingskosten slechts duurder was dan handelaars in andere Vlaamse steden <sup>43</sup>. Hovijn in Komen en Van Ruymbeke in Menen leverden met 5 % minder kosten en gaven bovendien 3 % voor contante betaling, liet goede vriend Delisle weten, maar dat was logisch want dat waren "fabrikanten" <sup>44</sup>. Dus hield Bethune ook op dit vlak vast aan zijn overtuiging, want hij was immers "negotiant", ondanks de vermelding "fabrikant" op zijn logo. Zijn uitleg klonk simpel maar wel doordacht : hij verkocht liever aan scherpe prijzen, stelde hij, dan klachten te krijgen over de duurte van de goederen. Daarom was hij verplicht de verpakking en bijkomende kosten aan te rekenen <sup>45</sup>, zoals commissionarissen deden, ook al verkocht hij à forfait. Bovendien kon hij verwijzen naar een extra verschoning : in Lille werden er rechten geheven op de verpakkings-toiles <sup>46</sup>, wat wel degelijk bewees dat ze beschouwd werden als goederen.

---

<sup>41</sup> Bouquié, Troyes, dd. 20.7.1760 (IC.341.16.19) - LaHaye, Liège, dd. 26.9.1764 (IC.341.7.50) - Taillebosq, Paris, dd. 30.10.1778 (IC.342.14.5).

<sup>42</sup> Neuville, Hodimont, dd. 3.11.1765 (IC.341.6.30).

<sup>43</sup> Molin Martin, Lyon, vond dd. 10.9.1761 de verpakkingskosten bij Bethune zeer duur in vergelijking met Ieper (IC.341.10.29).

<sup>44</sup> Delisle, Lille, dd. 27.6 en 27.7.1765 (IC.341.8.14).

<sup>45</sup> Clermont, Hodimont, dd. 3.10.1767 (UC.33.3).

<sup>46</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 20.7.1790 (UC.33.6).

Die onkosten uit de factuurbedragen filteren was een werk van extreem lange adem, dat we achterwege hebben gelaten. Want een exacte resultaatrekening maken van het bedrijf was feitelijk toch onmogelijk bij totaal gebrek aan zicht op de operationele kosten. Het enige wat redelijkerwijze kón en ons verder kon helpen om een benaderend idee te krijgen van een winst-grootteorde, was voor die stukken die we in de diverse registers terugvonden het verschil uitvlooien tussen de inkooprijzen die hij betaalde en de verkooprijzen die hij aanrekende aan zijn klanten. Dat lukte lang niet altijd en bovendien was het eveneens zo'n tijdrovend werkje dat het niet te verantwoorden viel binnen het geheel van deze verhandeling. Daarom hebben we onze zoektocht beperkt tot enkele lukrake steekproeven, waarvan we de corresponderende in- en verkoopnummers terugvonden, meer bepaald : 39 stukken in 1769, 43 stukken in 1779 en 45 stukken in 1789. Alle berekeningen in dit verband werden opgenomen als bijlage 2.3.24.

Het resultaat, weergegeven in tabel 66, was verhelderend, want reveleerde dat Bethune gemiddeld ongeveer een kwart van de inkooprij bijvoegde om zijn verkoopprijs te bepalen. De schommelmarge die hij daarbij nam was gigantisch, vooral in het crisisjaar 1789, toen het varieerde van 4 tot 40 % meerwaarde. Daarvan moest natuurlijk allereerst de kostprijs van het bleken worden afgetrokken. Die schommelde eveneens, naargelang de soort bleek en de breedte van het stuk. Wanneer we dus, stuk per stuk, deze bleekkosten verrekenden op de aanvankelijk toegevoegde waarde, bekwamen we brutowinsten tussen -2 % en 30 % : gemiddeld 14 à 15 %.

**Tabel 66** Winstmarge van Bethune, met en zonder de bleekkosten, 1769, 1779 en 1789

Jaar	Verskil tussen IP en VP	Gemiddelde meerwaarde	Meerwaarde zonder bleekkosten	Gemiddelde meerwaarde zonder bleekkosten
1769	18 à 33 %	25 %	9 à 18 %	14 %
1779	11 à 37 %	24 %	0 à 26 %	14 %
1789	4 à 40 %	22 %	- 2 à 30 %	15 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Facturen- en aankoopregisters van linnen, cfr. bijlage 2.3.24.  
IP = inkooprij - VP = verkoopprijs.

## 16.2.2 De onkosten

Om evenwel te weten wat Bethune werkelijk verdiende met zijn linnenhandel, moeten deze winstmarges nog worden verminderd met een aantal "onkosten" : twee variabele kosten, zijn min of meer vaste werkingskosten en het afschrijven van zijn investeringen. De variabele kosten bestonden uit enerzijds de prijs van het voorschieten van zijn fondsen bij aankoop van de stukken en anderzijds het renteverlies voor de tijd die hij diende te wachten op betaling. Wat het eerste betreft lezen we geregeld dat hij de blokkering van zijn fondsen tussen aan- en verkoop begrootte op zes à zeven maanden. Slechts uitzonderlijk sprak hij van negen à tien maanden <sup>47</sup>. Wanneer we dit natrekken aan de hand van onze steekproeven, dan blijkt dat ze werden verkocht op 1 à 29 maanden tijd, met een mediaanwaarde van respectievelijk 4, 8 en 6 maanden voor de jaren 1769, 1779 en 1789. Aan rentetarieven van 4 à 6 % (zie verder in hoofdstuk 16.3.) betekende dit een erg variabel verlies, met uitschieters tot 9,6 à 14,5 % in het geval van 29 maanden geblokkeerde fondsen. Gemiddeld bedroeg het verlies echter zo'n 1,5 à 4 %. Tabel 67 toont hoe we, naargelang de gehanteerde rentevoet, toegepast op de brutowinst van tabel 66, uitkomen op gemiddelde winstmarges op de dag van verkoop van 9,5 à 12,5 %.

Van deze gemiddelde overblijvende brutowinst van zo'n 9,5 à 12,5 %, moet dus ook nog het renteverlies worden afgetrokken tussen het moment van verkoop en dat van effectieve betaling. Dit renteverlies exact vaststellen was niet mogelijk, omdat het bij de betalingen nooit traceerbaar was welke stukken er precies werden betaald. Maar vermits Bethune zelf vooropstelde een "vaste winst van 10 %" op de stukken te nemen, waarvan de twee variabele kosten nog moesten worden afgetrokken, en elders poneerde dat hij ernaar streefde om los van die kosten zeker 5 % winst over te houden <sup>48</sup>, begrootte hij die twee posten samen kennelijk op 5 %. We toonden zonet aan (cfr. tabel 66) dat zijn brutowinst na aftrek van de bleekkosten 14 à 15 % bedroeg. Beide vaststellingen gecombineerd, betekent dit dat Bethune een gemiddelde winst realiseerde van 9 à 10 %.

Uiteraard diende Bethune van dat winstpercentage nog zijn werkingskosten te betalen. Er komen immers nog allerlei kosten kijken bij het verkoopsklaar maken van een product. Maar in deze casus kunnen ze niet zo makkelijk in een vast percentage op de verkoopprijs per el worden vertaald. De bedrijfskosten vormen namelijk een blinde vlek in het handelsarchief, want nergens wordt daar met een woord over gerept. Het lijkt wel

---

<sup>47</sup> vb. Barrois Vve, Lille, dd. 29.2.1760 : 6-7 maanden (UC.33.3) - Patte Vve, Amiens, dd. 1.5.1756 : 6 maanden (UC.33.3) - Reynard, Lyon, dd. 28.3.1761 : 6 maanden (UC.33.3) - Blanchart L., Brussel, dd. 30.12.1775 : Wanneer hij verkoopt op 8-9 maand, zijn zijn fondsen 18 maand geblokkeerd (UC.33.4 bis).

<sup>48</sup> Guesnet, Clermont, dd. 30.12.1789 en 24.7.1790 (UC.33.6) - J. Reynard, Lyon, 28.3.1761 (UC.33.3).

alsof ze werden beschouwd als "*collateral damage*" die nu eenmaal bij het metier hoorden en dus als onbelangrijke futiliteiten door de nettowinst werden gedragen.

**Tabel 67** Winstmarges van Bethune op de dag van verkoop, 1769, 1779, 1789

Jaar	% brutowinst	à 4 % rente	% winst bij verkoop	à 6 % rente	% winst bij verkoop
1769	14	1,52	12,63	2,33	11,82
1779	14	2,68	10,97	4,08	9,57
1789	15	2,29	12,67	3,48	11,54

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Facturen- en aankoopregisters van linnen, cfr. bijlage 2.3.24.

Ze tikten in Bethunes tijd wellicht ook niet zo aanzienlijk aan. We weten namelijk dat hij werkte vanuit een "magazijn" in zijn reusachtig woonhuis in de Kortrijkse Leiestraat dat tot en met de zolder toe dienst deed als bedrijfsgebouw. Veel machines had hij niet nodig, en de aankoop van kaarsen, etiketten, enkele registers en wat schrijfgerei kan niet torenhoog hebben opgelopen. Moesten eventuele kosten voor transport van en naar de blekerij in mindering worden gebracht ? Vermoedelijk waren ze al inbegrepen in de bleekprijs. En alle andere onkosten, inclusief het papier waarin de toiles werden gepresenteerd, werden doorgerekend.

Het loon van inpakkers mogen we negeren, gezien Bethune ook dát bijrekende op zijn facturen. Wel had hij zeker een "commis" in vaste dienst, een soort rechterarm en boekhouder, want reeds in augustus 1763 vinden we daar de eerste verwijzingen naar (DE BETHUNE, 2005: 172), in september 1766 duikt zijn naam op in de handelscorrespondentie <sup>49</sup> en verdwijnt het geschrift van Bethune meer en meer uit de boeken. Hij deed ook beroep op de diensten van een winkeljongen om zijn "comptoir" te bemannen, vermits hij daar naar op zoek was in juli 1768. F. Delisle in Lille stelde hem toen ene Lemaire voor, die reeds zeven jaar werkte bij Vanderveken, maar uitkeek naar "iets be-

---

<sup>49</sup> Guillon - Desmaisons, Noyon-Montdidier, vroeg dd. 9.9.1766 de commis mee zijn bestelde toiles te laten uitkiezen "*quarre il siconois tres bien...*" (IC.341.12.16). Ook Renard, Jacque & Guesnet, Montdidier, schrijven dd. 12.9.1768 dat de commis hun bestelling mag uitkiezen "*quare ilsy conois bien : toutes celles quille ma conseil de prendre nous les avons bien vendus*" (IC.341.11.23) - We beschreven in IV.2.1.1. hoe J. Van Houtte werd aangeworven eind 1768-begin 1769 en in dienst bleef tot 1788. Bethune jr. werkte aanvankelijk zonder commis, maar dd. 8.4.1791 bezorgde de associé van bankier Van Schoor in Brussel een nieuwe commis, met name De Smedt (Heijnderijckx P., Brussel, IC.344.4.8.). Deze boekhouder werd reeds tegen het einde van dat jaar ontslagen, want C.F. Jacobs uit Gent bood op 9.12.1791 zijn diensten aan om De Smedt te vervangen (IC.344.6.29).



ters" <sup>50</sup>. En zoals beschreven in hoofdstuk 13.5.2. verwezen diverse vermeldingen in de correspondentie naar magazijnpersoneel.

**Figuur 77** Leningsovereenkomst met J. Amerlinck dd. 25 februari 1788

Le Souffigne no. J. Delhomme <sup>fils</sup> ~~negot~~ En cette ville, reconnait  
par la presente d'avoir reçu de M<sup>lle</sup> Joanne Amerlinck En  
qualité de Directrice de La maison de Charles Frère & Co. de cette  
ville, La somme de deux cent livres de gros de change  
dont J<sup>elle</sup> s'engage de garantir, sans qu'elle ait besoin  
de faire passer d'autre, renonçant, Le Souffigne a toute  
Exception ~~Contre~~, Lequel promet de payer annuellement  
à la fin de chaque année, pour l'intérêt de La somme,  
celle de quarante huit livres de gros de change, dont la  
première année s'opérera Le vingt cinq février 1788 quatre vingt  
neuf et ainsi, jusqu'à l'entier paiement  
Effectif, de la somme capitale de intérêts & plus, que Le Souffigne  
pourra effectuer, a la volonté, promettant d'hypothéquer  
Les memes sommes, au gré & contentement de la Directrice  
J<sup>elle</sup> a déclaré de La s<sup>on</sup> qualité, on a pu le succéder on  
a été cause, en étant légitime, Entre les, Le lare Le  
Souffigne no. J. Delhomme père rentier dans cette ville  
de Le rendre partie du présent contrat de constitution  
pour le premier Souffigne, & de s'obliger au contentement de J<sup>elle</sup>  
comme débiteur principal & à l'entier paiement  
25 février 1788 quatre vingt huit.

Delhomme *Delhomme*  
a Sous Signé reconnaissant d'avoir reçu cette sus  
mentionnée somme de deux cent livres de gros d'argent & change  
avec les revenus fait a courthay 1788 Jean F. Amerlinck

Bron : Archief Bethune, Marke. Privé-archief, ACM C. 04.6.0.

Wat die mensen aan het bedrijf kostten is niet bekend. We lezen enkel dat Lemaire bij Vanderveken 300 Lb.ts per jaar (= 163 Fl.ct.) plus maaltijden verdiende en op zoek was naar een verhoging van dat salaris. Het was wel meer gebruikelijk in die tijd dat onge-

<sup>50</sup> Delisle, Lille, dd. 18.7.1768 (IC.341.8.14).

huwde klerken en lagere medewerkers grotendeels in natura werden betaald. Zelfs C. Bisschoff verdiende, bij zijn associatie in de firma na het overlijden van J.Bte jr., 1000 Lb.ts (= 544.8.10 Fl ct) per jaar, naast kost en inwonen <sup>51</sup>. In die overeenkomst vonden we dat de weduwe van J.Bte jr. vanuit de associatie een jaarlijkse toelage kreeg van 12000 Lb.ts, zijnde 6533.6.8 Fl ct, om haar huishouding te runnen. In de correspondentie is sprake van dienstmeiden, een kokkin, een lingère en een zekere Mademoiselle Bucquois, vermoedelijk een nurse of kindermisje <sup>52</sup>. Huispersoneel bij de vleet dus, maar feitelijk vielen zij niet onder de bedrijfskosten.

Afschrijvingen van investeringen, tenslotte, waren er ook niet, want Bethune sr. werkte met eigen kapitaal. Zijn zoon had wél een hele kluif aan de zorg voor inzetbaar vermogen, omdat hij de firma van zijn vader overnam op 1 mei 1787 en zich daarbij moest inkopen om uit onverdeeldheid te geraken met zijn zussen. Het zorgde er voor dat hij vaak in ernstige geldnood zat om aan zijn verplichtingen te kunnen voldoen <sup>53</sup> en zelfs een lening diende aan te gaan bij Mademoiselle Joanne Amerlinck, directrice van een liefdadigheidsinstelling in Kortrijk. Zij schoot hem, mits borgstelling van vader Bethune, 1200 Lb.gr.wg. (= 8400 Fl.ct.) voor op 25 februari 1788 tegen 4 % interest, terugbetaalbaar op vijf jaar (cfr. figuur 77).

### 16.2.3 De nettowinst

Gezien de twee onbekenden - wanneer werden de goederen precies betaald en hoe hoog liepen de bedrijfskosten op ? - is exact bepalen hoeveel Bethune uiteindelijk overhield aan zijn linnenhandel niet doenbaar. Maar los van de bedrijfskosten en de afschrijving van eventuele investeringen, realiseerde Bethune winsten van 9 à 10 %. Abstractie ma-

---

<sup>51</sup> Associatie-overeenkomst met C. Bisschoff, dd. 30.6.1791 : Privé-archief Bethune, Marke, nr. 04A612.

<sup>52</sup> Er is sprake van een dienstmeid Emilie Delva, in dienst bij Bethune, die wil intreden bij de Arme Klaren maar zwanger is (M. Odeyn, Ieper, dd. 31.3.1779 (IC.342.7.5) - Wellicht diezelfde dienstmeid schrijft onder de naam Antonia Delva, uit Ieper, dd. 31.5.1784, dat ze met haar medezusters het klooster moet verlaten en naar Frankrijk trekt. Ze bedankt voor alle goedheid van Bethune voor haar (IC.343.9.18). Een man, L.J. Renier uit Ieper laat zich door VandePeereboom aanbevelen om in dienst te treden bij Bethune. Hij zegt niet in welke hoedanigheid maar wel dat hij niet drinkt (28.6.1786 in IC.343.9.21). Marquise Sersanders de Luna uit Gent informeert dd. 11.3.1785 of Isabelle Pecher, de kokkin die bij B ontslagen is, te vertrouwen is (IC.343.8.16). Haar opvolgster komt ter sprake bij Clairain des Lauriers, Paris, dd. 24.12.1788 i.v.m. een zieke neef van haar (IC.343.18.11). Een broer van Vindevogel, Gent, verzekert dat de nieuwe lingère van Bethune een prima misje is (11.5.1787 in IC.343.8.28). C. Bisschoff, die het huis ten gronde kende, vermeldde in de jaren 1790 in brieven uit Madrid / Valencia (IC.344.9.24) en Parijs (IC.344.14.6) de namen van Melle Buquois (-wellicht een kindermisje -), Catherine, Claire en Malette.

<sup>53</sup> cfr. Belcour, Paris, dd. 22.1.1788 (UC.33.6) en 21.2 en 3.3.1788 (IC.343.19.43).

kend van de verkopen die hij nog deed op commissie <sup>54</sup>, hebben we deze gemiddelde brutowinst van 9,5 % opgenomen in de omzettabel 68. We hebben ze afgezet tegenover de 5 % brutowinst die hij vermoedelijk realiseerde met de wollegoederenhandel, hoewel daar het renteverlies tot de dag van betaling nog moest van worden afgetrokken.

Uit die cijfers blijkt dat Bethunes omzet in linnen reeds vanaf 1751 jaar na jaar steeg. Tijdens de Zevenjarige Oorlog werd die trend verstoord en maakte de verkoop onregelmatige sprongen. Maar vanaf 1761 werd een gestage groei ingezet, terwijl de winsten in de wollegoederenhandel reeds vanaf 1755, met uitzondering van de jaren 1760 en 1764 voortdurend achteruitliepen. De totale winst van beide sectoren samen steeg tot het begin van de oorlog en viel dan terug. We zien opnieuw een stijging vanaf 1759 tot 1764, om dan dramatisch te kelderen tot 1766. Vanaf 1767 werd echter continu een jaarlijkse groei gerealiseerd, waardoor reeds tegen 1770 winsten werden opgetekend die de firma voordien nog nooit had gekend. Deze stijgende trend zou aanhouden, met schommelingen weliswaar, tot 1790. In dat jaar verdiende Bethune zes keer zoveel als in 1748 : het eerste volle boekjaar na zijn intrede in de firma. De jaren nadien illustreren uiteraard de impact van de crisis na de Franse Revolutie.

In ieder geval toont dit onderzoek aan dat het forfaitsysteem voor Bethune voordeliger uitdraaide dan een verkoop op provisie. Gezien het gros van zijn klanten al bij al vrij correct en dus relatief stipt betaalde, niet in het minst omdat hij er zo strikt op toezag dat zijn beperkte krediettermijnen niet al te veel werden overschreden, kreeg hij globaal genomen finaal zeker twee keer zoveel geld in handen. Als commissaris kon hij alle onkosten, inclusief deze van een eventuele bleek, doorrekenen, maar zijn winstmarge bleef in 94 % van de gevallen beperkt tot maximaal 5 %, krediettermijn tot zes maand inbegrepen <sup>55</sup>. Farel Ayné, naar wie hij ecrú ellekens doorstuurde, betaalde slechts 2 % met wat courtagekosten, terwijl Bethune zijn stoffen onbetaald doorstuurde en dus minstens een maand of langer op betaling moest wachten. Méér geld dan het afgesproken percentage kwam er niet binnen. Zekerheid tijdig te worden betaald had hij met die 5 % evenmin en daarvan diende hij toch ook nog de hulp in de zaak en zijn kleine kosten te betalen. Zodoende verdiende hij minstens het dubbele voor hetzelfde werk met hooguit een grotendeels denkbeeldig groter risico. Dat laatste was immers netjes ingedekt, want zat op voorhand ingecalculeerd in zijn forfaitprijs.

---

<sup>54</sup> het eindeloos opzoekings- en cijferwerk om deze overschatting weg te werken, was wegens tijdsgebrek niet te verantwoorden. Daardoor zijn vooral de linnenwinsten voor de jaren 1740 en begin 1750 in mindere of meerdere mate overschat.

<sup>55</sup> cfr. bijlage 2.3.23. Een paar uitzonderingen van 6 % (Kesteloot en Vergote in 1744) en 7 of 8 % (Glorieux in augustus 1750) (alle in C.31.4.3) lieten we buiten beschouwing omdat ze zo uitzonderlijk waren.

**Tabel 68**

Omzet van Bethunes linnenhandel met raming van de brutowinst en afgezet tegenover de vermoedelijke brutowinst in de wollegoederenhandel, in Florijnen Brabants courant, periode 1747 - 1799

Jaar	Omzet linnen in Fl.ct.			9,5 % winst op linnen in Fl.ct.	5 % winst op lakens in Fl.ct.	Totale winst linnen + lakens	Jaar	Omzet linnen in Fl.ct.			9,5 % winst op linnen in Fl.ct.
1747	12798	18		1216	789	2005	1768	117727	13	4	11184
1748	50270	9	6	4776	1569	6345	1769	140560	18	3	13353
1749	54867	9	1	5212	3009	8221	1770	182555	17	4	17343
1750	47488	16	4	4511	2283	6794	1771	193581	14	2	18390
1751	64860	9		6162	2087	8249	1772	234774	2	11	22304
1752	75694	9	9	7191	2461	9652	1773	246142	14	11	23383
1753	78571		9	7464	3319	10783	1774	238085	11	5	22618
1754	105856	1	6	10056	3411	13467	1775	226784	6	6	21544
1755	116250	18	8	11044	3161	14205	1776	282998	3	7	26885
1756	106215	2		10090	3164	13254	1777	246079	13	5	23378
1757	91436		3	8686	2959	11645	1778	249862	3	7	23737
1758	67685		3	6430	2417	8847	1779	247815	6	10	23542
1759	80692	17	3	7666	2223	9889	1780	246060	19		23376
1760	77316	4	7	7345	2822	10167	1781	268618	3	6	25519
1761	89892	15	4	8540	2123	10663	1782	291701	1	3	27712
1762	96470	6	1	9165	2076	11241	1783	318290	8		30238
1763	118971	2	7	11302	2245	13547	1784	374689	16	6	35595
1764	136357		5	12954	2624	15578	1785	368518	11	6	35009
1765	83244	7	1	7908	2191	10099	1786	357018	16	9	33917
1766	63755	15	6	6057	1860	7917	1787	409967	14	9	38947
1767	79719	9		7573	1479	9052	1788	404526	17	9	38430

Jaar	Omzet linnen in Fl.ct.			9,5 % winst op linnen in Fl.ct.	Jaar	Omzet linnen in Fl.ct.			9,5 % winst op linnen in Fl.ct.
1789	311987	2	3	29639	1795	9223	2	9	876
1790	416714	2	3	39588	1796	220034	7	4	20903
1791	250860	19		23832	1797	217298	16		20643
1792	179867	16	9	17087	1798	278992	17		26504
1793	3469		3	330	1799	200249	17	6	19024
1794	65064	1	6	6181	TOTAAL	9498537	7	9	

Bron : Archief Bethune, Marke. Alle boekhoudingsregisters. Bijlagen 2.3.23 (linnen) en 2.1.8. (wol).

#### 16.2.4 Was Bethune een grootverdiener of niet ?

9 à 10 % winst, dus, waar nog enkele bedrijfskosten en eventuele afschrijvingen van investeringen moesten worden van afgetrokken. Maar : was dat veel ? In vergelijking met de allergrootste negotianten alvast niet. De legendarische Fuggers hielden aan hun transacties 14,5 à 20 % winst over. Jan della Faille (de oude), die in de tweede helft van de 16e eeuw tot de absolute top van rijkste kooplui in Antwerpen behoorde, realiseerde jaarlijks een opbrengst van 7,6 à 13,5 % en zijn zoon Maarten 12,4 % (BRULEZ, 1959 : 346, 223, 41, 79). De firma van Jacob, Louis & Hendrik Trip zag zich in de 17e eeuw, voor de verkoop van o.a. wapens, ijzer, teer, tabak of graan en het verlenen van krediet aan derden, beloond met een gemiddeld rendement van 13,6 % (KLEIN, 1965 : 427). Jan Isaac De Neufville, wellicht de grootste linnenhandelaar op dat moment in Amsterdam, realiseerde er halfweg de 18e eeuw nettowinsten die schommelden tussen de 3,9 en 11,7 % (VELUWENKAMP, 1981 : 29, 114). En de firma De Heyder & co te Lier streek jaarlijks in de tweede helft van de 18e eeuw met de productie van flanellen een brutowinst op van 20 % (LIS & SOLY, 1987 : 28). En ook de Antwerpse kanthandels Van Lidth-deJeude en Fr. Bauduin brachten circa 20 % op (VAN LAERHOVEN, 1969 : 136). Maar een percentage zegt op zich niet zo veel. Want hoeveel daadwerkelijk inkomen stond daartegenover ?

Er zijn relatief weinig cijfers bekend over wat grossisten in de tweede helft van de 18e eeuw verdienden. Maar wanneer we het inkomen van Bethune vergelijken met enkele bekende data, dan mogen we toch gerust stellen dat hij met zijn linnenhandel in zijn tijd een fortuin verdiende. De grootverdieners onder de Antwerpse textieldetaillanten, zijnde de zijdeverkopers, hielden aan hun handel jaarlijks nauwelijks 1000 à 2000 Fl over

(VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 24). De Brusselse lakenfabrikant Jacob Truyts maakte in de periode 1737-1739 zo'n 20 % winst op zijn wollen stoffen en verdiende daar 6362 Fl mee op twee jaar tijd. Hij ging daarna weliswaar in falen maar kon er aanvaankelijk toch "luxueus van leven" (DE PEUTER, 1999 : 272-273). En de Brusselse lakenhandelaar T'Serstevens, verdeelde in de jaren 1760 en 1770 de productie van N. Surlemont uit Dolhain in heel Vlaanderen, Brabant en Henegouwen. Het betrof jaarlijks zo'n 300 à 500 stukken, waarmee hij een omzet realiseerde van 40.000 à 70.000 Fl. Daarnaast trok hij nog een vijftigtal stukken uit Engeland in (DE PEUTER, 1999 : 279-281). Maar ook hier wordt onmiddellijk duidelijk dat zijn omzet en dus uiteraard zijn winst, niet kon tippen aan die van Bethune.

Nog concreter vergelijkingsmateriaal vinden we bij Jan Isaac De Neufville. Hij kocht 3114 stukken linnen in 1745 en realiseerde met de verkoop daarvan de hoogste omzet in linnen van zijn carrière, namelijk 145.317 Hollandse Fl (= 162.755 Fl ct)<sup>56</sup>. Vanaf de jaren 1770 zat Bethune daar met zijn gespecialiseerde linnenverkoop vór boven. Dit betekende weliswaar slechts 80 % van zijn omzet, want naast linnen puurde De Neufville inkomsten uit het verhandelen van allerlei andere artikelen. Maar zelfs met een totale omzet van 182.376 Hollandse Fl (= 204.261 Fl ct) bleef hij vór beneden diegene die Bethune vanaf 1772 draaide. Naar opbrengst toe zien we dat de nettowinsten op de verkoop van linnen bij Bethunes Hollandse collega schommelden tussen de 5000 en 13000 Hollandse Fl, met een absolute uitschieter van 15000 Hollandse Fl (= 16800 Fl ct) in 1743. De brutocijfers in tabel 68, waarvan nog enkel een paar kleine kosten moesten worden afgetrokken en eventueel enkele procenten verlies wegens té late betaling, en abstractie makend van de periode 1793-1795, tonen hoeveel Bethune méér aan zijn transacties overhield (VELUWENKAMP, 1981 : 77 en 80).

Dichter bij huis is er het geval van de Antwerpse negotiant Peter Jacob De Heyder die in Lier één van de grootste textielbedrijven van zijn tijd uitbouwde, waarin hij omstreeks 1767 méér dan 6000 stukken flanel liet weven op 200 getouwen. Hij verdiende daar bruto 48000 Fl ct mee : flink wat méér dan Bethune dat jaar overhield aan zijn gecombineerde wollegoederen-linnenhandel. Maar met brutowinsten van om en bij de 39000 Fl ct in de jaren 1787 en 1790 zat hij daar niet meer zovór onder (LIS & SOLY, 1987 : 27-28).

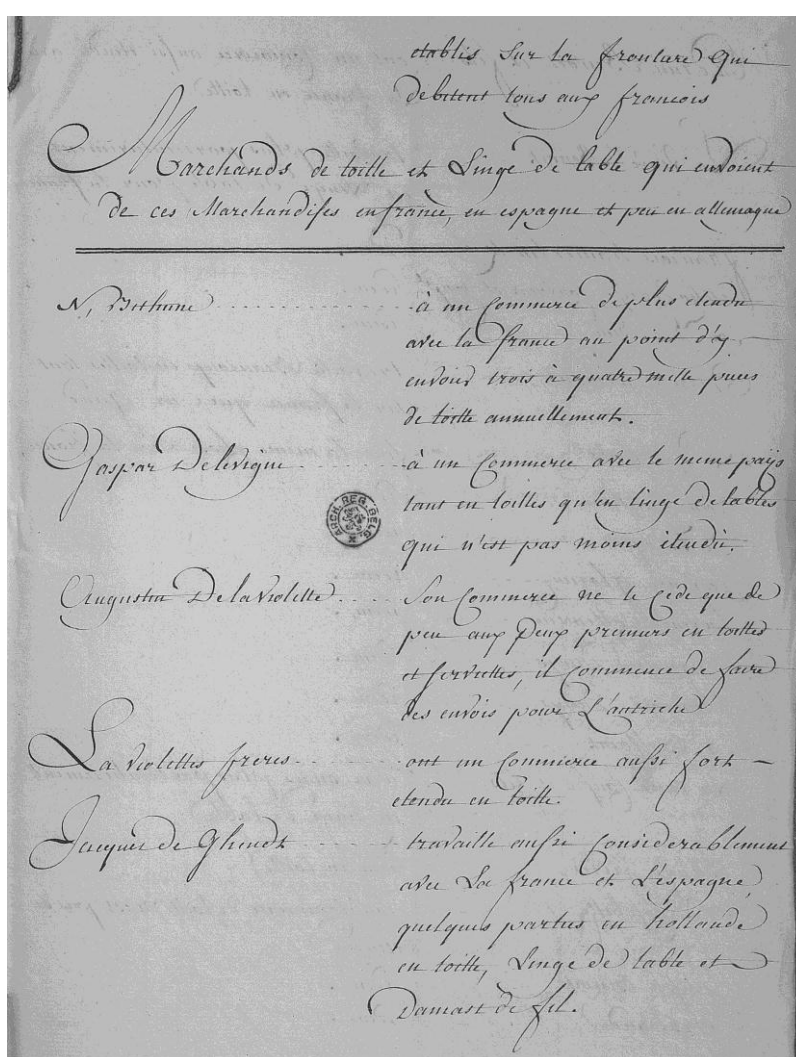
Zelfs indien we de winsten van Bethune toch zouden overschatten, en hij pakweg slechts de 5 % zou hebben verdiend, die hij zelf zei na te streven, dan nog bracht zijn linnenhandel duizelingwekkend veel op. Het heeft gewoon te maken met de hoeveelheden die hij verkocht. Gemiddeld 4600 stukken in de jaren 1770 en 1780, tot 6000 stukken

---

<sup>56</sup> Omgezet volgens SERRÉ, 1781.

toe in 1790 : dat haalde zo goed als niemand in de pre-industriële tijd. J. Bastin onderzocht de commissies van de Gentse koopman P.J. Jacopssen. We telden eventjes op hoeveel presillas en andere stukken linnen hij uitvoerde in binnen- en buitenland in het jaar 1699 en kwamen aan 1257 stukken (BASTIN, 1961 : 221-225, 230-231, 235 en 240). François Cornillie, een belangrijke linnenkoopman uit Moorsele, gehuwd met een dochter van de Meense linnenhandelaar Hovyn, kocht tussen 28 december 1787 en 12 juli 1790 volgens zijn aankoopboek 7980 stukken aan, wat neerkomt op ongeveer 3200 stukken per paar (COOLSAET, 2001 : 297 en 2002 : 60).

**Figuur 78** Vermelding van Bethune in de Handelsenquête van 1771



Bron : ARA, Brussel, Raad van Financiën, 4288 pf 1627.3.

Er zijn ook de vermeldingen in de handelsenquête van 1771, die ons toelaten zijn handel te vergelijken met die van nog andere eigentijdse collega's. De gegevens voor Gent en Oudenaarde ontbreken in het Rijksarchief, maar tabel 69 geeft een overzicht van de voornaamste linnenhandelaars, waarvan we de omzet kennen. Daaruit blijkt dat Bethune, uitvoerder van "*trois à quatre mille pièces de toille annuellement*", met uitzondering van A. Van Outryve in Brugge en Kortrijkzaan Delevigne die hem op de voet volgde, verder niemand in Kortrijk, Brugge, Ieper of Menen moest laten voorgaan. Terecht dus werd hij als eerste onder de Kortrijkse handelaars vermeld op de handelsenquête van 1771 (figuur 78), en terecht noemde de Rijselse expeditie Maricourt hem "de eerste handelaar van Kortrijk"<sup>57</sup>.

**Tabel 69** Verkoop van de belangrijkste toilehandelaars volgens de handelsenquête van 1771

Handelaar	Stad	Aantal toiles/jaar	Extra's
Bethune	Kortrijk	3000 à 4000	
A. Van Outryve	Brugge	5000	2000 bazijnen
Vandenbergh Frères	Brugge	2500	1000 bazijnen
J. Bte De Bels	Brugge	1500	
L. De Ronquier	Brugge	1600	1500 bazijnen & 500 saaien
Vandenpeereboom - Bethune	Ieper	1000 à 1200	
Vandenpeereboom L'ainé	Ieper	700 à 800	
Van Ruymbeke Frères	Menen	1700 à 1800	
Hovyn	Menen	1500 à 1700	
Becquart	Menen	1200 à 1300	
Perin	Menen	1500 à 1600	

Bron : ARA, Brussel, Raad van Financiën, 4288 pf 1627.3.

<sup>57</sup> ARA Brussel, Raad van Financiën 4306 - Maricourt, Lille, dd. 11.12.1778 (IC.342.9.2.)



Dit alles gezegd zijnde, was Bethune zeker géén hardseller avant-la-lettre. Hij paste het forfait-systeem toe, stuk per stuk, en stelde een prijs in die hij verantwoord vond maar tegelijk concurrentieel genoeg. We zien immers in het lijstje van onze steekproeven (cfr. bijlage 2.3.24.) dat hij effectief stukken, ingekocht aan een gelijke inkoopprijs, verkocht tegen een verschillende prijs, wanneer hij dat bij vergelijking van kwaliteit, fijnte en/of bleekresultaat nodig vond. Ook bij inkooprijzen waarin een commissieloon zat vervat, rekende hij vaak een minder grote méérwaarde bij om de verkoopprijs correct te houden. Toch kon hij niet verhinderen dat de combinatie van commissiehulp bij het inkopen en forfaitaire verkoop zijn prijzen de hoogte instuurde. Zo bouwde hij niet alleen een reputatie op van degelijke maar dure commerçant, doch zag hij ook méér dan eens klanten afhaken die met zijn toiles hun boterham niet meer konden verdienen.

## 16.3 Doof voor gepingel

Wil men winst optimaliseren, dan kan men op zoek gaan naar middelen om de winst te verhogen. Maar net zo goed kan men de winstmarges vergroten door mogelijke verliezen in te perken. De tweede methode komt doorgaans minder agressief over dan de eerste, en daar waren wel enkele manieren voor te bedenken. Zo weinig mogelijk korting geven bij vooruitbetaling of bij gebeurlijke klachten was er één van. Bij de aanvang van de relatie met een nieuwe klant, liet Bethune vaak duidelijk verstaan dat hij niet de gewoonte had kortingen te geven en ook géén goederen voor eigen rekening nam, wanneer ze niet in de smaak vielen <sup>58</sup>. Met mensen die dit als voorwaarde stelden bij een bestelling, ging hij trouwens niet eens in zee <sup>59</sup>.

### 16.3.1 Omzeilen van kortingen

We vermeldde reeds in hoofdstuk 15.2.1., dat Bethune, weliswaar tot op zekere hoogte noodgedwongen om tijdig aan zijn fondsen te geraken, zijn krediettermijn naar de klanten toe beperkte. Het inkorten van de toegestane kredieten is echter ook één van de manieren om de investering van kapitaal te begrenzen en dus de rentabiliteit van het bedrijf te verhogen (MICHIELSEN, 1938 : 7). En, nog concreter in Bethunes geval, liet

---

<sup>58</sup> Vb. Dherbetan & Corcelette, Lyon, dd. 17.1 en 28.11.1786 (UC.33.6).

<sup>59</sup> Vb. Jacquet & Texier, Paris, dd. 15.7.1775 (UC.33.4 bis).

kredietbeperking toe het wijdverbreide systeem van aftrok van kortingen bij prompte betaling wat te omzeilen.

Korting toekennen bij contante betaling was nu eenmaal gebruikelijk in die tijd. Onder contant werd zowel in Amsterdam als in Antwerpen betaling binnen de zes weken verstaan, en in deze steden stond men daarbij respectievelijk 1 en 1,5 % korting toe (MICHIELSEN, 1938 : 391-392). Zelfs "prompte betaling", zijnde een snellere betaling dan de afgesproken krediettermijn en op zich rekbaar van enkele weken tot enkele maanden, werd begunstigd met een korting op de factuurprijs. Deze werd gewoonlijk berekend naar analogie met de interestvoet die gold bij kredietverkoop. In onze contreien was 4 à 5 % gangbaar (HOUTMAN-DE SMEDT, 1983 : 57 - LEBRUN, 1948 : 174 - DE PEUTER, 1999 : 199).

Maar uit meerdere brieven in de correspondentie Bethune blijkt dat in de tweede helft van de 18e eeuw zowat in heel Frankrijk een zogenaamde "*escompte*" van 6 % per jaar voor contante betaling gebruikelijk was <sup>60</sup>. Jacopssen rekende in het begin van de 18e eeuw op de Gentse linnenmarkt eveneens "... 1/2 % per maend voor het uytstaen van onse gelden..." (BASTIN, 1961 : 243). Zelfs een Kortrijkse collega van Bethune, De La Royere Fils aîné, leverde op 28 oktober 1791 een 60-tal witte toiles aan Auguste Lachez-Delbecque, schoonbroer van Bethune in Lille, betaalbaar in geld en niet in assignaten op zes maand termijn of contant met 6 % korting <sup>61</sup>. Waarschijnlijk was dit echter een uitzonderingsmaatregel, te linken aan de eis betaald te worden in munten. Maar in Amsterdam verleende men, ook in normale tijden, een zogenaamd "rabat" van 8 % per jaar omdat men er naar gewoonte tamelijk lange krediettermijnen toekende (MICHIELSEN, 1938 : 393 - SAVARY, 1748 : III,394).

---

<sup>60</sup> Vb. Benezet Soeurs, Bordeaux, zijn misnoegd dd. 8.6.1776 omdat Bethune hen géén 1/2 % *escompte* [per maand] gunt (IC.342.2.12) - Desbayon-Moureau, Lyon, dd. 8.10.1774 vinden 3 % korting voor contant te weinig. In Lyon brengt hun geld 5 à 6 % per jaar op (IC.342.10.13) - Farel & Fils, Privat & Viala, Montpellier, dd. 19.8.1774 willen slechts contant betalen à rato van 1/2 % per maand (I.C.342.11.16) - Jacquemart, Paris, dd. 14.7.1778 wil genieten van 6 % korting voor contant (IC.342.13.25) - Biré, Bordeaux, verwachtte dd. 10.9.1785 een korting van 6 % voor contant (IC.343.3.12) - Berthier, Paris, dd. 3.2.1781 is verwonderd dat Bethune géén 1/2 % korting per *usance* geeft (IC.343.18.1) - Chalandon & Clerc, Lyon, verschonen hun laattijdige betaling dd. 9.11.1787 met de melding dat indien Bethune 6 % zou geven hij reeds lang zou betaald zijn (IC.343.13.29) - Truchaux, Lyon, wil dd. 24.4.1781 een bestelling doen, maar wil slechts kopen à rato van 1 jaar termijn of 6 % korting voor contant (IC.343.14.13) - Roche Frères, Lyon, vragen 6 % voor vooruitbetaling dd. 22.8, 12.9 & 8.12.1789 (IC. 343.14.8) - Courant, Le Havre, dd. 24.8.1790 vindt dat Bethunes condities van 3 % korting verschillen van de gangbare gebruiken, ttz 6 % en krediet van één jaar (IC.344.7.23) - Gombault Vve & F, Orleans, wil dd. 28.9.1790 bestellen en betalen met 6 % *escompte* (IC.344.11.20) - Ruelle-Pascal, Lyon zijn gewoon de disconteren à 6 %, 3.9.1779 (UC.33.5).

<sup>61</sup> De La Royere, Kortrijk (IC.344.7.13).

Bethune zelf daarentegen, gaf normaliter slechts 2 %, gekoppeld aan een betalingstermijn van zes maand <sup>62</sup>, hetgeen dus neerkwam op 1/3e % per maand usance of een korting van 4 % per jaar. Hij deed dat bovendien énkél als de klant de vooruitbetalingstermijn respecteerde. Klanten die aandrongen op méér, kregen te horen dat hij géén 3 % (dus 6 % op jaarbasis) kon geven omdat zijn winst daarvoor te laag lag <sup>63</sup>. Hij was uitzonderlijk bereid om aan een firma uit Montpellier bij wijze van tegemoetkoming 3 % te geven in plaats van 2 % voor contant, zo zij hun factuur reeds betaalden bij ontvangst, dus parallel met de verzending van de goederen en niet na ontvangst en het nazicht ervan <sup>64</sup>. Bij Castagnier, Montauban, sprak hij in diezelfde periode dan weer van 2,5 % op zes maand <sup>65</sup>.

Aan andere klanten liet hij echter reeds van in het begin weten dat hij verkocht op zes maanden termijn en 3 % gaf bij contante betaling <sup>66</sup>. Ook die klanten vertelde hij, wanneer ze aandrongen, dat hij niet méér dan 3 % kon geven omdat zijn winst dat niet toeliet <sup>67</sup>. Of dat hij nóóit méér dan 3 % gaf <sup>68</sup>, al veranderde dat vanaf augustus 1791, want toen vonden sommige klanten hem bereid een korting toe te staan van 4 % per jaar <sup>69</sup>. Het leek méér en hij gáf praktisch bekeken ook méér, maar gekoppeld aan een opge-

---

<sup>62</sup> Vb. Arndt, Duc & co, Lyon, dd. 19.10.1759 - Baron, Paris dd. 25.6.1756 - Cardonnel, Alicante, dd. 13.7.1759 - Patte Vve, Amiens, dd. 30.8.1755 - Teissier, Faucillon & Sain, Montpellier dd. 13.5.1761 (Alle in UC.33.3) - Baudry, Garriat, dd. 21.2.1771 - Cardose, Bordeaux, dd. 19.5.1773 - Texandier & Muret, Limoges, dd. 1.2.1771 (Alle in UC.33.4) - Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 4.8.1773 - Farel & fils, Privat & Viala, Montpellier dd. 10.8.1774 - Golliaud Frères, Moulins dd. 1776 - Petit, St. Quentin, dd. 22.2.1775 - Rodriguez Henriques, Bordeaux dd. 29.8.1778 (Alle in UC.33.4.bis).

<sup>63</sup> Vb. Patte Vve, Amiens, dd. 4.7.1759 - Reynard J., Lyon, dd. 28.3.1761 - Reynard Frères, Petit & co, Montpellier, dd. 23.10.1756 (Alle in UC.33.3) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 22.11.1771 (UC.33.4) en 20.1.1776 & 10.2.1777 (UC.33.4.bis) - Lesage & co, Bourges, dd. 12.1.1776 (UC.33.4.bis).

<sup>64</sup> Reynard Frères, Petit & co, Montpellier, dd. 17.10.1758 (UC.33.3).

<sup>65</sup> Castagnier, Montauban, dd. 20.12.1757 (UC.33.3).

<sup>66</sup> Vb. Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 29.12.1758 - Brunet & co, Montpellier, dd. 5.9.1758 - Lefevre de la Haute Grange, Amiens, dd. 13.6.1758 - Pomier Frères, Montpellier, dd. 11.12.1756 (Alle in UC.33.3) - Pancoucke H., Lille, dd. 17.7.1772 - Rillaubet, Bordeaux, dd. 11.9.1772 (Alle in UC.33.4) - Costenoble Vve, Versailles, dd. 9.3.1779 - Couderc & Veyrines, Aurillac, dd. 8.8.1778 - La Ferrière & Derbau, Jonzac, dd. 20.12.1774 - Ruelle-Pascal, Lyon, dd. 27.3.1779 (Alle in UC.33.4.bis) - Colomba, Livorno, dd. 7.8.1782 - Delorme-Voysin, Lyon, dd. 13.3.1784 - Dingeon-Labatte, Paris, dd. 17.2.1783 - Fabre-Morenas, Lyon, dd. 2.12.1780 - Faziatis, Bordeaux, dd. 4.3.1780 - Lemuet-Lemaire, Troyes, dd. 13.9.1779 - Loraux, Paris, dd. 17.9.1779 - Michel, Beauvais, dd. 2.10.1779 - Verdier Frères, Montpellier, dd. 25.1.1780 (Alle in UC.33.5) - Aclocque, Amiens, dd. 23.11.1787 - Blond, Nantes, dd. 21.2.1791 - Courant, Le Havre, dd. 18.8.1790 - Lemercier, Ham, dd. 18.7.1789 en 9.7.1790 - Michel P&F, Beauvais, dd. 4.12.1787 - Parlier, Montpellier, dd. 18.5.1786 - Pinchart, Reims, dd. 13.11.1790 - Prieur-Bouché, Montpellier, dd. 10.10.1788 - Puigsech, Lyon, dd. 4.7.1788 - Roche Frères, Lyon, dd. 5.9.1789 - Vergnaud, Orleans, dd. 15.3.1791 (Alle in UC.33.6).

<sup>67</sup> Dalbanne Frères, Troyes, dd. 16.5.1788 - Golliaud Frères, Moulins, dd. 19.8.1788 - Michel P&F, Beauvais, dd. 4.12.1787 - Raimbert-Beauregard, Chateaudun, dd. 21.2, 15.3 en 26.8.1791 (Alle in UC.33.6).

<sup>68</sup> Farel L., Montpellier, dd. 17.11.1781 (UC.33.5) - Berthier, Paris, dd. 14.11.1791 - Robelin & Carimautrand, Nevers, dd. 23.10.1788 (UC.33.6).

<sup>69</sup> Dunand, Reims, dd. 14.9.1791, Colin de Braine, Amiens, dd. 20.1.1792 of Salvan Frères, Béziers, dd. 5.8.1791 (Alle in UC.33.6) en Lesage & co, Paris, dd. 5.3.1793 - Ferrier & co, Marseille, dd. 24.1.1793 - Griotteray-Possoz, Meaux, dd. 12.3.1793 - Petiniaud, Limoges, dd. 17.3.1792 - Roche Frères, Lyon, dd. 5.12.1792 - Roch Fourrat Frères, San Felipe, dd. 1.5.1792 (UC.33.7) waarin 4 % korting samengaat met 1 jaar termijn.

trokken betalingstermijn van een jaar, was het dat theoretisch niet. De korting van 6 % die hij toestond wegens de muntschaarste, was dat natuurlijk wél, maar dit gebeurde slechts bij wijze van grote uitzondering en op voorwaarde dat de betaling zou gebeuren in metaalgeld <sup>70</sup>. Na de heropstart van de firma diende er voortaan contant te worden betaald, zonder korting <sup>71</sup>, maar ook hier week hij af van zijn principe en gaf aan een aantal klanten toch a priori 3 % korting voor contante betaling <sup>72</sup>.

Die diversificatie in het toekennen van kortingen roept vragen op. Liet hij de grootteorde ervan afhangen van zijn inschatting van de solvabiliteit van de klant in kwestie ? Dat lijkt onwaarschijnlijk want in de groep die slechts 2 % kreeg, zitten enkele van zijn belangrijkste klanten. Lag het verschil tussen 2, 3 en 4 % dan in het stilaan toekennen van een wat langere krediettermijn, waardoor 2 % dan overeenkwam met zes maand termijn, 3 % met negen maand en 4 % met een jaar <sup>73</sup> ? Nee, zo blijkt, want in té veel gevallen ging de offerte van 3 % voor contant samen met een uitdrukkelijke verkoopsconditie van zes maand termijn en dus wel degelijk een rabat van 1/2 % per maand usance. Had het dan te zien met het onderscheid tussen soorten toiles : een kleine korting op ecru's en een grotere op witte ? Evenmin, want ook daarvoor vonden we een aanwijzing die zo'n onderscheid tegenspreekt <sup>74</sup>. Méér korting op dure en minder op goedkope soorten kon hij niet inschatten wanneer hij zijn condities meedeelde aan nieuwe klanten, want hij wist immers nog niet welke soorten zij zouden kopen. Minder korting voor verder afgelegen bestemmingen speelde ook geen rol, want zowel in Montpellier, Lyon, Amiens, Bordeaux, als Lille gaf hij in dezelfde periode ofwel 2 ofwel 3 %. Zelfs de veronderstelling dat de beslissing jaarlijks werd herzien, zodat er jaren waren waarop hij 2 % toekende en andere waarop hij tot 3 % ging, lijkt niet te kloppen, want te vaak komen beide kortingniveaus voor in éénzelfde jaar.

Een paar gevallen doen vermoeden dat één en ander te maken had met "*la tête du client*", zijnde druk van een potentiële klant die hij wenste binnen te halen <sup>75</sup>, of toegeeflijkheid

---

<sup>70</sup> Fremont, Paris, dd. 10.11.1790 (UC.33.6) - Colin de Braine, Amiens, dd. 17.4.1792 (UC.33.7).

<sup>71</sup> vb. Bouché Ainé, Montpellier, dd. 10.12.1796 (UC.33.8) - Vaillant-Grollier, Poitiers, dd. 6.9.1797 (UC.33.8).

<sup>72</sup> vb. Michel F. P&F, Beauvais, dd. 24.1.1796 - Reynart Bigot F., Lille, dd. 23.9.1796 - Roche Frères, Lyon, dd. 7.10 en 3.12.1796 - Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 4.10.1797 en Vaillant-Grollier, Poitiers, dd. 6.9.1797 (Alle in UC.33.8).

<sup>73</sup> Vb. Barrau Frères, Montpellier dd. 23.9.1789 - Barrau & Vve Bastoul, Toulouse, dd. 30.1.1789 waarin Bethune spreekt van 3 % korting voor contant gelinkt aan een verkoopstermijn van 7-8 maand - Dumas & Pascal, Lyon, dd. 27.11.1788 waarin hij spreekt van 3 % gekoppeld aan een termijn van 7 à 9 maand - Voor de 4 % op 1 jaar : zie vorige voetnoot.

<sup>74</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 19.8.1788, waarin hij 6 maand termijn toekent voor ecru's en 9 maand voor witte, maar voor beide gevallen spreekt van 3 % escompte voor contant (UC.33.6).

<sup>75</sup> vb. Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, weigerden dd. 1.12.1758 bij Bethune menage 6/4 te kopen omdat ze er betere goedkoper konden kopen in Gent en Lille. Ze waren slechts bereid een proef te doen indien Bethune zijn prijzen verlaagde en ze akkoord konden komen ivm verkoopscondities op termijn (I.C. 340.9.18). Daarop stelde Bethune 3 % korting op 6 maanden voor dd. 29.12.1758 in UC.33.3.

ten overstaan van een klant in moeilijkheden <sup>76</sup>, maar er zijn géén aanwijzingen dat die veronderstelling ook opgaat voor de andere gevallen. Daarom dringt de hypothese zich op dat hij de grootteorde van zijn rabat voor prompte betaling koppelde aan de prijs waartegen hij verkocht. Met andere woorden : stond hij bij het aangaan van een nieuwe zakenrelatie een pro rata disconto van 3 % toe, dan stelde hij zijn forfaitprijs a priori iets hoger in. Deed hij dat niet, om zijn verkoopprijs concurrentieel laag te kunnen houden, dan gaf hij slechts 2 % en kon daar achteraf niets méér van af dan wat hij had ingecalculleerd. Deze veronderstelling wordt bovendien gestaafd door enkele verloren zinnnetjes in de correspondentie.

Hij liet wel eens méér weten dat hij verkoos weinig winst te nemen en wat strenger te zijn op de betalingstermijn <sup>77</sup>. Maar elders was hij nog duidelijker. Zo schreef hij aan Michel Père & Fils, Beauvais, dat hij slechts 3 % gaf voor contant want zijn winst had geregeld op 10 % en daarop was géén grotere korting mogelijk <sup>78</sup>. Aan Salvan liet hij weten dat hij slechts sinds vorig jaar 4 % korting gaf. Daarvoor was het altijd 3 % geweest, want bij 6 % zou zijn winst gereduceerd zijn geweest tot nihil <sup>79</sup>. En in zijn brief aan Vaillant-Grollier lezen we dat hij hun een aftrok van 6 % toeliet, omdat ze met munten betaalden in een periode dat hij daar erg om verlegen zat, maar dat hij op die manier wel géén winst meer overhield <sup>80</sup>. Vandaar wellicht dat hij het voorstel van een klant in Orleans om te betalen in ecus in ruil voor 6 % korting nog afwimpelde en slechts akkoord ging met 5 % rabat uit appreciatie van hun goodwill in tijden van muntschaarste <sup>81</sup>.

Bethunes condities botsten met de gebruikelijke gang van zaken in heel Frankrijk, maar ook in Vlaanderen <sup>82</sup>. Zoals men kan verwachten in dergelijke situaties, leidde dit tot diverse reacties. Velen pleitten in hun brieven herhaaldelijk voor het optrekken van het percentage <sup>83</sup>. In hun argumentatie vergeleken ze de krenterigheid van Bethune met de

---

<sup>76</sup> vb. Rillaubet, Bordeaux raakte in moeilijkheden door het faillissement van zijn schoonzoon, waarin hij betrokken was voor een grote som. Er diende een arrangement te worden gemaakt. Bethune wou daarna de correspondentie stopzetten, waarop Rillaubet voorstelde om voortaan op voorhand te betalen (28.7.1772 in IC.342.3.5). Bethune ging akkoord en zou daarbij 3 % korting toekennen (11.9.1772 in UC.33.4), maar dit was niet eens zo'n uitzonderlijke gunst. Bij vooruitbetaling kende hij altijd méér korting toe, zie het reeds aangehaalde vb van Reynard Frères, Petit & co, Montpellier, dd. 17.10.1758 (UC.33.3).

<sup>77</sup> vb. Peynado, Bordeaux, dd. 30.3.1771 (UC.33.4) - Brousse P&F, Toulouse, dd 19.3.1768 (UC.33.4).

<sup>78</sup> Michel P&F, Beauvais, dd. 4.12.1787 (UC.33.6).

<sup>79</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 7.3.1792 (UC.33.7).

<sup>80</sup> Vaillant-Grollier, Poitiers, dd. 13.4.1792 (UC.33.7).

<sup>81</sup> Gombault Vve & fils, Orleans, dd. 21.10.1790 (UC.33.6).

<sup>82</sup> vb. Thiollure-Delisle, St. Etienne, fabrikant van linten, verkoopt op 9-10 maand termijn en geeft 5 % voor contant (dd. 19.10.1778 in I.C.342.15.8) - De Vijlder J.J., commissionaris in Lokeren, stelt dd. 14.2.1785 en 26.1.1789 dat ze voor iedere maand vertraging in betaling 1/2 % aanrekent (IC.343.13.8).

<sup>83</sup> vb. Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 2.9.1778 (IC.342.2.12) - Da Costa A. & fils, Bordeaux, dd. 19.11.1779 (IC.342.2.15) - Farel & fils, Privat & Viala, Montpellier, dd. 19.8.1774 (IC.342.11.16) - Michel P&F, Beauvais, dd. 28.9.1779 (IC.342.2.5) - Salvan Frères, Béziers, dd. 6.8.1772 (IC.342.2.9) - Aclocque, Amiens, dd. 28.6.1783 (IC.343.1.17) - Taillebosq P.N., Paris, dd. 16.10.1786 (IC.343.19.46) - Fremont, Paris, dd. 6.11.1790 (IC.344.14.1) e.a.

guldigheid van anderen <sup>84</sup>, stelden dat ze zélf méér moesten geven <sup>85</sup>, of vroegen het voor Bethune aanvaardbare percentage te koppelen aan een langere termijn <sup>86</sup>. Een klant uit Lyon ging verder en eiste een normale korting voor vooruitbetaling want dit was wettelijk, zo stelde hij <sup>87</sup>. Weer anderen trokken assertief op eigen initiatief méér af dan Bethune hen had toegestaan, zodat hij in de pen moest kruipen om dat recht te zetten <sup>88</sup>. De kans bestond dat Bethune zich die moeite zou besparen, dachten ze wellicht, en dan was de bonus mooi meegenomen. Een groot aantal weigerde echter de toegekende korting en betaalde dan liever op de vervaldag <sup>89</sup>, wat dan weer aanleiding gaf om soms zwaar over tijd te gaan. Maar globaal gezien, legde het gros van de klanten zich netjes neer bij Bethunes condities <sup>90</sup>. Eén klant, lakenhandelaar, betaalde zelfs altijd prompt, los van welke korting hij kreeg, omdat hij simpelweg een hekel had aan openstaande rekeningen <sup>91</sup>. Anderen betaalden dan weer véél te laat mét de toegekende contant-korting, al dan niet in compensatie voor hun mistevredenheid over de goederen <sup>92</sup>.

### 16.3.2 No-nonsense omgaan met klachten

Want het verlenen van kortingen op basis van vooraf gemaakte afspraken dienaangaande was één ding, maar daarnaast nam het toekennen van kortingen toch vaak het karakter aan van een toegift aan gepingel. Bethune had voortdurend af te rekenen met ontevreden klanten, die klachten uitten over de kwaliteit of de witheid van gebleekte toiles, de prijs, de leveringstermijn, scheurtjes aan de zelfkanten, beschadigingen bij het

---

<sup>84</sup> vb. Delisle, Lille, dd. 27.6 en 27.7.1765 verwijst naar Hovijn, Komen die 3 % geeft (IC.341.8.14) - Salvan Frères, Béziers, dd. 19.1.1793 verwachten 1/2 % korting per maand voor prompt betaling "zoals alle huizen doen bij Bethune" (IC.344.3.16).

<sup>85</sup> vb. Delauney, Lille, dd. 22.6.1766 (IC.341.8.13) - Salvan Frères, Béziers, dd. 18.8.1791 (IC.344.3.16).

<sup>86</sup> Desbayon - Moureau, Lyon, dd. 23.9 en 8.10.1774 (IC.342.10.13) - Barrois Vve & fils, Lille, dd. 26.10.1790 (IC.344.7.40).

<sup>87</sup> Chalandon & Clerc, Lyon, dd. 1.5.1789 (IC.343.13.26).

<sup>88</sup> Oliva Jean, Torino, dd. 15.2.1772 en 13.9.1777 (IC.342.15.23) - Petiniaud, Limoges, dd. 1.10.1779 (IC.342.10.1) - Ruelle Pascal & co, Lyon, dd. 14.7.1779 (IC.342.10.21) - Bouché Ainé, Montpellier, dd. 19.11.1798 & 21.2.1799 (IC.344.10.23).

<sup>89</sup> Vb. Michel N.F., Paris, dd. 8.4 en 6.5.1752 (IC.340.10.30) - Ruelle Pascal, Lyon, dd. 14.7 en 26.8.1779 (IC.342.10.21) - Sadde P&F, Montpellier, dd. 4.4.1777 (IC.342.11.15) - Sauvaistre, Jonzac, dd. 10.2.1774 (IC.342.7.13) - LaFerrière, Jonzac, dd. 14.12.1787 (IC.343.9.27).

<sup>90</sup> vb. Telles Da Costa, Bordeaux : 2 % (IC.341.3.16 & IC.342.3.7) - Baudry Leon, Garriat : 2 % (IC.342.6.17) - Benezet Soeurs, Bordeaux (IC.342.2.12) : 3 % vanaf 1785 (IC.343.3.11) - Bezard P&F, Montpellier : 3 % of op 6 maand (IC.342.11.1) - Chaurand, Nantes : 3 % (IC.342.12.8) - Jacquemart, Paris, dd. 8.8.1778 : 3 % (IC.342.13.25) - LaFerrière & Derbau, Jonzac : 2 % op aanbetaling // met hun bestelling (IC.342.7.11) - Lameyra Vve & fils, Bordeaux : 2 % (IC.342.2.20) - LeRouge - Frassinetti, Lille, dd. 9.11.1778 : 3 % (IC.342.8.41) - Loraux M. & fils, Paris, dd. 23.9.1779 : 2 % (IC.342.13.32) - Nodet, Lille, dd. 8.12.1776 : 3 % (IC.342.9.7) - Pepin, Compiègne, dd. 18.11.1770 : 2 % (IC.342.6.2) - Salvan Frères, Béziers, dd. 10.9.1772 : 1,5 % op een partij voor Beaucaire (IC.342.2.9) - Wacrenier-Defretin, Roubaix : 3 % (IC.342.14.38) - Raimbert-Georgéon, Chateaudun : 3 % (IC.343.6.21).

<sup>91</sup> Lemercier, Ham : 2,5 % (IC.343.9.4).

<sup>92</sup> Peynado Fils, Bordeaux : 2 % (IC.342.3.3 - UC.33.4).

transport, minder ellen dan gefactureerd, enz. Veel van die "klachten" waren slechts opmerkingen bij de ontvangen goederen, waarbij al dan niet expliciet werd gevraagd daar in het vervolg rekening mee te houden. Bepaalde klanten maakten er trouwens een sport van om altijd te klagen. Bethune kon moeilijk om met dergelijke onterechte kritiek : hij vond dat hij die niet verdiende, voelde zich gekwetst door het in twijfel trekken van zijn integriteit en reageerde dan ook navenant <sup>93</sup>. Soms eindigden die zakenrelaties na enkele jaren zelfs in een weigering nog goederen te sturen, zeker wanneer die klanten ook nog eens te laat betaalden <sup>94</sup>.

Effectief klachten formuleren ging, zoals te verwachten, meestal gepaard met afdingen op de prijs. Maar de mistevredenheid was vaak een subjectieve kwestie en dus betwistbaar. Zodoende ging Bethune er slechts op in naargelang de omstandigheden, want hieraan toegeven tastte uiteraard zijn winstmarge aan. Voor klachten over te dure prijzen, had hij zelfs een standaard-formule klaar : "*cela me surprend car je vous ay fait jouir de toutes les douceurs possibles*", luidde het dan en daarmee was wat hem betreft de kous af. Zoniet stelde hij dat hij zijn best deed om z'n klanten zo goed en goedkoop mogelijk te bedienen, maar dat hij de prijzen op de markt niet kon forceren. Bovendien, voegde hij er dan vaak aan toe, kon de situatie niet zo dramatisch zijn, vermits zijn klanten elk jaar hun bestellingen verhoogden <sup>95</sup>. Dus werden vragen om korting wegens duurte afgeketst omdat Bethune zijn winst erop te klein was <sup>96</sup>. Een andere werd afgewimpeld omdat de klager slechts in de pen kroop vijf maanden na verzending en het Bethunes schuld niet was dat de prijzen ondertussen gedaald waren <sup>97</sup>.

Enkel in 1789, toen de prijzen plots zéér zwaar terugvielen na de extreme duurte van de winter 1788 en het voorjaar 1789, liet hij in een paar gevallen - en énkél om te vermijden dat de zending zou geweigerd worden - zijn winst grotendeels vallen <sup>98</sup>. Mettertijd dekte hij zich ook beter en beter in tegen dit soort klachten, door wat hij te duur achtte simpelweg niet te leveren, of door op voorhand te laten weten dat het gevraagde artikel weinig voordelig was en bevestiging te vragen vooraleer de bestelling door te sturen. Dit systeem zorgde ervoor dat de klachten over duurte drastisch werden teruggedroefd.

---

<sup>93</sup> Vb. Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 9.12.1767 (UC.33.4).

<sup>94</sup> Vb. Patte Vve & fils, Amiens en Peynado, Bordeaux.

<sup>95</sup> Vb. Curateau, Niort, dd. 24.10.1758 (UC.33.3) - Reynard & Longue, Lyon, dd. 6.3.1762 (UC.33.3) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 23.8.1769 - Peynado, Bordeaux, dd. 12.12.1770 (Beide in UC.33.4).

<sup>96</sup> Salvan G., Beziers, dd. 26.4.1755 (UC.33.3) - Boilleau, Paris, dd. 25.6.1783 (UC.33.5).

<sup>97</sup> Da Costa A. & fils, Bordeaux, dd. 29.12.1787 (UC.33.6).

<sup>98</sup> Chalandon, Lyon, dd. 27.5.1789 : laat ± 8 % vallen (UC.33.6) - Roche Frères, Lyon, dd. 18.9.1789 : laat 5 % vallen (UC.33.6).

Een andere klassieker, namelijk die over slecht gebleekte toiles, pareerde hij bijna stelselmatig met verwijzingen naar slecht weer <sup>99</sup>. Slechts één Italiaanse klant die de kwaliteit van de bleek globaal in twijfel trok, kreeg te horen dat dit aan zijn eigen perceptie lag, want dat Bethune buiten Haarlem géén stad kende waar menagebleek perfecter was en dat hij elk jaar duizenden van die stukken naar Frankrijk stuurde zonder enig misnoegen <sup>100</sup>. Ook klachten over "slechte kwaliteit" waren subjectieve inschattingen, waar Bethune zich vanaf maakte met de stelling dat hij ze met zorg - of op z'n minst "de best mogelijke" - had gekozen <sup>101</sup>.

Van tijd maakte hij bij die keuze weliswaar een slechte inschatting van de verwachtingen van de klant, maar viel hem ten gronde niets te verwijten, zodat hij een eventuele vraag naar korting terecht kon weigeren <sup>102</sup>. Zelfs met een andere tekening sturen dan gevraagd bij tafellinnen kwam hij weg, omdat klanten ze bij nader inzicht zelf probeerden te plaatsen om zich bijkomende discussies en rompslomp te besparen <sup>103</sup>. Toen een klant van Farel een hele reeks tafelserviezen weigerde wegens niet in de smaak vallend dessein, wilde Bethune 1 Fl.ct per servies korting geven opdat Farel ze voor zijn rekening zou houden. Eventueel bijkomend verlies wou hij ook vergoeden, maar Farel kon ze plaatsen zonder verdere aderlating voor zijn leverancier <sup>104</sup>.

Kwaliteitsklachten waren echter bij uitstek perceptiekwesties, waar soms weinig tegenin te brengen viel. Een klant die zelf kwam inkopen in Kortrijk, werd verzocht het stuk in kwestie terug te brengen <sup>105</sup>, maar meestal pakte hij in die gevallen uit met een haast onfeilbaar trucje. Hij stelde voor de goederen op hun kosten terug te sturen, of zo mogelijk door te geven aan één van hun concurrenten, wat er doorgaans toe leidde dat ze de stukken toch voor hun eigen rekening behielden <sup>106</sup>. Hield de klant voet bij stuk, dan moest hij al eens het onderspit delven, want een klant had bij de betaling tenslotte altijd het laatste woord <sup>107</sup>. Bovendien kon hij mits een toegift in extremis soms verhinderen

---

<sup>99</sup> Vb. Barrois Vve & fils, Lille, dd. 21.6.1758 - Courageot, Paris, dd. 6.2.1762 - Faure-Triol, Montpellier, dd. 13.10.1758 (Alle in UC.33.3) - Bonafous Julien & Despuech, Montpellier, dd. 8.4.1768 (UC.33.4).

<sup>100</sup> Oliva, Torino, dd. 28.12.1771 (UC.33.4) en 28.4.1774 (UC.33.4 bis).

<sup>101</sup> Vb. Patte Vve & fils, Amiens, dd. 4.7.1759 (UC.33.3) - Lajard Brunet, Montpellier, dd. 12.8.1769 en 8.12.1770 - Peynado, Bordeaux, dd. 12.9.1771 en 20.6.1772 - Rodriguez Henriques, Bordeaux, 22.12.1772 (Alle in UC.33.4).

<sup>102</sup> Vb. Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 13.8.1768 (UC.33.4) - Fourgassié Frères, Castres, dd. 22.10.1773 (UC.33.4 bis).

<sup>103</sup> Vb. Mme Guyon, Paris, dd. 20.1.1778 (IC.342.13.24).

<sup>104</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 10.11 en 19.12.1759 (UC.33.3).

<sup>105</sup> Godinot-Tellier, Reims, dd. 5.1.1788 (UC.33.6).

<sup>106</sup> Vb. Herreweghe, Brussel, dd. 15.1.1761 (UC.33.3) - Peynado, Bordeaux, dd. 6 en 30.3.1771 (UC.33.4) - Cardose Fils Ainé, Bordeaux, dd. 19.10.1773 (UC.33.4 bis) - Mme Guyon, Paris, dd. 13.1.1778 (UC.33.4 bis) - Fournier-Geruzet, Soissons, dd. 14.10.1790 (UC.33.6).

<sup>107</sup> Vb. Reynard & Molin, Lyon : Bethune wou géén korting geven op één stuk "goede marchandise", maar Reynard betaalde 8 Fl minder, ondanks herhaalde aanmaningen van Bethune : 27.7.1759 en 26.6.1760 + Reynard, Lyon, dd. 27.9.1760 (beide in UC.33.3) - Bethune weigerde ook in te gaan op klachten van Lassaveur, Lyon, die



dat een zending daadwerkelijk voor zijn rekening werd gehouden <sup>108</sup> en hij dan op zoek moest naar derden om de toiles ginder vooralsnog aan de man te brengen. Soms leverde dat nauwelijks problemen op <sup>109</sup>, maar in andere gevallen ging dat slechts uiterst moeizaam en kostte het Bethune toch nog een bom geld. We komen daar nog op terug in hoofdstuk 17.

"Fouten" waren objectiever constateerbaar, maar kwamen daarom nog niet zomaar in aanmerking voor vergoeding. Ontdekte Bethune zélf een foutje in een toile, of zelfs enkele vlekjes, dat gaf hij spontaan een (halve) el gratis <sup>110</sup>. Eén door de klant uitgekozen stuk verstuurde hij compleet niet, toen hij bij nazicht door ratten veroorzaakte gaten vond <sup>111</sup>. Weduwe Patte mocht een billijke vergoeding zelf inschatten voor foutjes die hij over het hoofd had gezien, maar toen ze een jaar later hetzelfde trucje probeerde, stelde hij dat hij toiles altijd zelf nakeek op foutjes omdat de wevers hem die vergoedden, dit keer niets verkeerd had gezien en niet de gewoonte had zomaar kortingen te geven. Het ging bovendien over een bagatel, vond hij, en zij had zelf toch ook linnen nodig in haar eigen huishouden <sup>112</sup>?

Ook op gescheurde zelfkanten, waar eindeloos veel klachten over binnenkwamen, ging hij zelden in want vond het feitelijk onterechte bezwaren. Van 100 stukken kwamen er hooguit tien binnen uit de bleek zonder scheurtjes, stelde hij schromelijk overdrijvend. Ze waren het gevolg van windstoten en hoorden als het ware bij de in Vlaanderen gebruikte bleekmethode <sup>113</sup>. Slechts heel uitzonderlijk stelde hij voor die stukken terug te nemen of stond hij een kleine vergoeding toe <sup>114</sup>. Enkel Bonafous, één van zijn grootafnemers in Montpellier, betaalde hij 5 s/el terug, toen ze hem een attest bezorgden van een stuk 2/3 met gescheurde "lisières" waarvoor zij hun klant hadden moeten vergoeden <sup>115</sup>. Klachten over te weinig bonus-ellen of te smalle stukken werden eveneens weer-

---

echter eveneens een wissel stuurde in betaling voor een kleiner bedrag dan hij moest : dd. 12.6 en 7.8.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>108</sup> Vb. Bonafous Frères, Montpellier, vragen 174 stukken terug te nemen of een korting van 1000 lb op 4.8.1787 (IC.343.16.5) waar Bethune uiteindelijk mee akkoord gaat : dd. 6.5.1788 (UC.33.6) - Dherbetan & Corcelette, Lyon, dd. 1.7.1790 en 6.6.1791 : kent 5 % toe na bemiddeling door Lajard-Moureau (UC.33.6) - Possoz, Arpin & Possoz Frères, Compiègne, dd. 9.6.90 (UC.33.6) : geeft 5 % korting, cfr. 30.6.1790 (IC.344.5.5) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 8.6.1791 : Bethune geeft 2 % korting (UC.33.6).

<sup>109</sup> vb. Godinot-Tellier, Reims, geeft een ongewenst stuk door Mme Geruzet en wordt daarvoor gecrediteerd : dd. 25.9 en 24.10.1787 (UC.33.6).

<sup>110</sup> Courageot, Paris, dd. 10.2.1770 en 21.3.1770 (UC.33.4).

<sup>111</sup> Turquet, Senlis, dd. 25.10.1787 (UC.33.6).

<sup>112</sup> Patte Vve & fils, Amiens, dd. 17.8 e, 22.9.1756, 5.7.1757 (UC.33.3).

<sup>113</sup> Milcent Frères, Rouen, dd. 4.8.1789 (UC.33.6) - Hecquet-Chevalier, Lille, dd. 25.1.1774 (UC.33.4 bis) - Dherbetan & Corcelette, Lyon, dd. 6.5.1783 (UC.33.5).

<sup>114</sup> Turquet, Senlis, dd. 12.7.1776 (UC.33.4 bis) en dd. 7.8.1788 (UC.33.6) - Milcent Frères, Rouen, dd. 4.8 en 10.10.1789 (UC.33.6).

<sup>115</sup> Bonafous Julien & Despuech, Montpellier, dd. 31.3.1170 (UC.33.4).

legd als onbelangrijke want niet te vermijden gevolgen van het bleekproces <sup>116</sup>. Zoniet werd de klant gesust : het stuk was breed genoeg voor de hemden waarvoor het bestemd was en kwalitatief sowieso beter dan bredere voor die prijs <sup>117</sup>.

Maar sommige klachten sneden wel degelijk hout en dan speelde de mate van vertrouwen in die klant een belangrijke rol. Dat was het geval bij minder ontvangen ellen dan gefactureerd op een stuk, bijvoorbeeld. Daarbij werd één el te kort afgedaan als weinig waarschijnlijk omdat Bethune de stukken liet meten op een tafel van vier ellen lengte <sup>118</sup>. Acht ellen tekort, daarentegen, werden als vermoedelijke fout van de meters wél gecrediteerd <sup>119</sup>, ondanks het feit dat Bethune die overtallige ellen zelf ook had betaald aan de fabrikant. En bleker Turquet uit Senlis, een trouwe "vriend", kreeg zonder veel commentaar vijf ellen tekort terugbetaald als fout van de meters van de Halle. De vertrouwensband met die man was wederzijds, want toen hij eens vijf ellen méér vond dan gefactureerd op een stuk, kreeg Bethune dat evengoed te horen én ook betaald <sup>120</sup>. Anderzijds ging hij niet akkoord met een klant die 12.10 Lb.ts. (= 6.16.1 Fl.ct) aftrok voor ellentekorten : men had allicht onderweg een stuk afgeknipt, meende Bethune, want dat gebeurde nog <sup>121</sup>.

De zusters Benezet en Nautré uit Bordeaux, die beiden een stuk vonden met twaalf ellen minder dan aangerekend en slechts één merk, werden erop gewezen dat géén enkel stuk uit Lille vertrok zonder twee merken, zodat de diefstal wel onderweg moest zijn gebeurd. Eens bij hem buiten, behoorden de stukken hem niet meer toe, schreef Bethune, en kon hij nog enkel de expediteur vragen om hen tegemoet te komen met een kleine vergoeding <sup>122</sup>. Een volledig mankerend stuk in een baal naar Reims, trok Bethune in twijfel omdat het acquit van declaratie klopte met zijn factuur, het ontbrekende stuk niet in zijn magazijn was achtergebleven en de controle van expediteur Muiron in Lille géén anomalieën had geconstateerd. Gezien de klant het stuk op eigen initiatief debiteerde en weigerde te betalen, kon Bethune uiteindelijk niet anders dan toegeven <sup>123</sup>. Maar een veel belangrijkere klant, die uit drie verschillende balen telkens één stuk mankeerde bij ontvangst, kon enkel rekenen op wat vage hulp van Bethune voor het uitzoeken van wáár de diefstal precies moest zijn gebeurd. Want toen het detectiewerk niets opleverde, diende de man het zelf verder uit te zoeken met de expediteur die de

---

<sup>116</sup> Letocart Nicole, Lille, 21.7.1761 (UC.33.3).

<sup>117</sup> Leduc, Brugge dd. 6.10.1757 (UC.33.3).

<sup>118</sup> Courageot, Paris, dd. 23.12.1761 (UC.33.3).

<sup>119</sup> Hurtault les Frères, Reims, dd. 19.9.1769 - gecrediteerd 7.6.1770 (UC.33.4).

<sup>120</sup> Turquet, Senlis, dd. 2.6.1771 en 11.12.1771 (UC.33.4).

<sup>121</sup> Possoz, Arpin & Possoz Frères, Compiègne, 12.5.1785 (UC.33.6).

<sup>122</sup> Benezet, Bordeaux, dd. 12.9.1778, 12.3.1779 en 9.6.1779 (UC.33.4.bis) en Nautré, Bordeaux, dd. 19.9.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>123</sup> Hurtault les Frères, Reims, dd. 19.9.1769 - 7.6.1770 en 10.7.1771 (UC.33.4).

balen in Dunkerque had ingescheept <sup>124</sup>. In diezelfde periode, anderhalf jaar na de Franse Revolutie, overkwam nochtans twee andere klanten precies hetzelfde, met een gelijkwaardig resultaat <sup>125</sup>.

Bij ontvangst van "beschadigde" stukken, kon de reactie van Bethune verschillende kanten uitgaan. Ofwel ging het om beschadigingen veroorzaakt tijdens de bleek of appretage, en dan liet hij de klant de stukken terugsturen <sup>126</sup>, vergoedde hij het verlies dat de klant erop moest lijden <sup>127</sup> of - bij een mankementje dat er bij een eerste wasbeurt uitging - beloofde hij de klant te "dedommageren" door diens minder gerealiseerde winst op het stuk te compenseren met een erg voordelig stuk bij een volgende levering <sup>128</sup>. Ofwel werd de baal "slecht geconditioneerd" ontvangen en kon hij de schuld afschuiven op de transporteurs die accidenten of schade door slechte stouwingen dienden te vergoeden <sup>129</sup>. Namen zij hun verantwoordelijkheid terzake niet op, dan nam Bethune wel eens wat verlies voor zijn rekening <sup>130</sup>. Maar waar mogelijk probeerde hij de beschadigden toch te recupereren om vooralsnog zelf te proberen de transporteur op andere gedachten te brengen <sup>131</sup>.

Hoe dan ook lijkt de grootteorde van klachten bij Bethune tamelijk recht evenredig met de frequentie van verzuchtingen over slechte verkoop. Bethune wenste hen dan flegmatisch snelle beterschap ! Maar van nijdige reacties schrok hij toch behoorlijk en, naar eigen zeggen niet tuk op moeilijkheden <sup>132</sup>, gaf hij dan schoorvoetend toe. Al bij al viel het met de financiële gevolgen bij klachten nogal mee, al zag hij elke sol die hij moest inleveren als een persoonlijke nederlaag. Klachten vond hij vooral pijnlijk, omdat ze doorgaans kritiek inhielden op zijn persoonlijke keuze en hem dus krenkten in zijn beroeps-eer. Wrevelig liet hij dan onomwonden weten aan die eeuwige klagers dat hij schrik had om met hen nog zaken te doen en al liever had dat zij zich voortaan elders wendden : hij had moeite met onterechte klachten, schreef hij, want was dat niet gewoon <sup>133</sup>.

---

<sup>124</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 15.1 en 15.2.1791 (UC.33.6) - dd. 30.12.1790 en 31.1.1791 (IC.344.3.16) en Aget, Dunkerque (IC.344.5.18).

<sup>125</sup> Bezard P&F, Montpellier en Dorda-Grassot, Barcelona.

<sup>126</sup> Geruzet J.M., Reims, dd. 23.9 en 18.12.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>127</sup> Reynard & Molin, Lyon, dd. 20.6.1755 (UC.33.3) - Geruzet J.M., Reims, dd. 16.9 en 10.10.1778 (UC.33.4 bis) - Hecquet Chevalier, Lille dd. 25.1.1774 (UC.33.4 bis) - Vibert, Paris, dd. 27.4.1779 (UC.33.4 bis).

<sup>128</sup> Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 4.3.1788 (UC.33.6) - Turquet, Senlis, dd. 4.6.1788 (UC.33.6).

<sup>129</sup> Peynado, Bordeaux, 26.7.1771 (UC.33.4) - Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 30.8.1777 (UC.33.4 bis).

<sup>130</sup> vb. 1 fl/stuk aan Goemare, St. Omer, dd. 21.4.1762 (UC.33.3) - 3 % voor contant ipv 2 % aan Oliva, Torino, dd. 28.2.1772 (UC.33.4) - 1 el vergoed op 8 à 10 beschadigde ellen aan Delisle, Lille dd. 6.9.1768 (UC.33.4).

<sup>131</sup> Delisle, Lille dd. 6.9.1768 (UC.33.4) - Crediteert Despuech & Peras, Montpellier, dd. 8.7.1772 voor door expéditeur Yon afgesneden 12 beschadigde Franse ellen (UC.33.4).

<sup>132</sup> Possoz, Arpin & Possoz Frères, Compiègne, dd. 9.6.1790 (UC.33.6) - Cardose Fils Ainé, Bordeaux, dd. 19.10.1773 (UC.33.4 bis) - Dherbetan & Corcelette, Lyon, dd. 6.5.1783 (UC.33.5) en 1.7.1790 (UC.33.6).

<sup>133</sup> Mendes I., Bordeaux, dd. 14.2.1769 en Peynado fils, Bordeaux, dd. 30.11.1771 en 29.8.1772 (Beide in UC.33.4).

Ondanks de ogenschijnlijk vele klachten die we lezen in de brieven, klopt dat laatste eigenlijk ook : op de vele duizenden toiles die naar het buitenland vertrokken, ging het - klachten over duurte daargelaten - feitelijk slechts om een handvol stukken. Want zelfs wanneer al eens een baal geweigerd werd, slaagde hij erin ze door een derde partij te laten verkopen. Zodoende mogen we wellicht aannemen dat hij niet eens loog, wanneer hij verkondigde dat hij in zijn 41-jarige carrière nog maar voor de tweede keer een stuk voor zijn rekening gelaten kreeg <sup>134</sup> of dat hij in 42 jaar tijd slechts twee keer een partij linnen had teruggenomen <sup>135</sup>. Bovendien werden de malcontenten flink bijgebeend door tientallen anderen die - soms zelfs in lovende volzinnen - hun tevredenheid verwoordden <sup>136</sup>.

## 16.4 De wissel als bron van inkomsten

De simpelste manier om winst te optimaliseren is er geen te verliezen. Maar gezien constant betalen met cash geld allesbehalve gebruikelijk was en de zaken veelal geregeld werden per wisselbrief, dienden de teugels ook bij dat wisselverkeer kort te worden gehouden. Hoewel veel tijdgenoten van Bethune probeerden via de koersverschillen een meerwaarde te realiseren <sup>137</sup>, lijkt dit bij hem géén prioriteit te zijn geweest. Zekerheid stipt solide wissels in handen te krijgen, was één vaste betrachting binnen zijn beleid; de strijd om er géén verlies op te lijden een tweede.

### 16.4.1 Werken met solide klanten...

Om te beginnen weigerde Bethune vaak bestellingen te leveren aan nieuwe klanten die hij niet kende, zonder vooruitbetaling van de quasi totaliteit van de aankoop <sup>138</sup>. Meldde

---

<sup>134</sup> Turquet, Senlis, dd. 7.8.1788 (UC.33.6).

<sup>135</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 27.4.1790 (UC.33.6).

<sup>136</sup> vb. Lamoninary, Valenciennes, dd. 25.3.1771 (UC.33.4) en LeBarbier-LeClercq, Lille, dd. 25.10.1768 (UC.33.4) en dd. 25 en 29.9 en 20.10.1768 (IC.341.9.11).

<sup>137</sup> Vb. Marracci P., Lille, 21.6 en 3.8.1770, 4.9.1771 (IC.342.9.3) sprak van "met winst, maar de meesten vroegen "minstens *au paire*".

<sup>138</sup> Vb. Castagnier, Montauban, dd. 12.2.1758 (IC.340.9.17) - Cardonnel, Alicante, dd. 13.7 en 24.8.1759 - Castagnier, Montauban, dd. 20.12.1757 en 21.1.1758 - Fournereau, Lyon, dd. 1.12.1757 - LeMazoyer, Reims, dd. 13.11.1761 - Lefevre de la Haute Grange, Amiens, dd. 13.6.1758 (Alle in UC.33.3) - Cardose, Bordeaux, dd. 19.5.1773 - Chardin, Paris, dd. 20.6.1772 wegens "te veel verlies geleden bij zaken in Paris" - Perier, Leiden, dd. 23.4.1768 (Alle in UC.33.4) - Beauvallon, Paris, dd. 7.12.1776 - Christ, Wetzlar, dd. 12.11.1773 - Costenoble Vve, Versailles, dd. 9.3.1779 - Deloynes soeurs, Orleans, dd. 17.12.1774 - Golliard Frères, Moulins, dd. 7.5.1776 - La-

de potentiële klant dat hij Bethunes coördinaten had verkregen van één van diens betere vrienden of familie, vermoedde hij dat de informatie bevredigend zou zijn en was zijn wantrouwen doorgaans iets minder groot <sup>139</sup>. Zoniet stond hij erop minstens adressen te krijgen van betrouwbare gevestigde waarden bij wie hij terecht kon voor referenties <sup>140</sup>. Desnoods vroeg hij een gemeenschappelijke kennis borg te laten staan vooraleer verzending van toiles te overwegen <sup>141</sup>. Dat laatste bleek vaak een probaat middel om klanten met slechte bedoelingen af te schrikken. De meeste handelaars vonden zulk wantrouwen echter terecht en gingen, waar mogelijk, in op het verzoek. Zij die géén wissels op voorhand konden sturen, drongen eventueel nog wat aan met een tegenvoorstel <sup>142</sup>, maar de meerderheid haakte af zonder verdere commentaar.

Des te meer hield Bethune de boot af, wanneer hij zich had geïnformeerd en er op basis van de verkregen referenties twijfels bestonden over de solvabiliteit of de goede intenties van de klant in kwestie. In die gevallen stuurde hij een kort briefje met de koele mededeling dat de gezochte info niet beantwoordde aan de verwachtingen en hij de bestelling of de in Kortrijk door de persoon uitgezochte goederen dus niet zou verzenden, tenzij hij op voorhand volledig werd betaald <sup>143</sup>. Dat was zelfs het geval toen de broers Griotteray - nochtans reeds jaren geregelde klanten - een bestelling plaatsten voor een hem onbekende Parijse dame. Niet overtuigd informeerde Bethune zich voor alle zekerheid eerst elders. De ingewonnen info was niet afdoende, vond hij, waarna de broers zich borg stelden en betaling garandeerden om de veertien stukken toch geleverd te

---

cour, St. Denis, dd. 26.5.1779 - Lameyra, Bordeaux, dd. 20.6.1777 - Paradis, Montpellier, dd. 9.6.1779 (Alle in UC.33.4 bis) - Colomba, Livorno, dd. 7.8.1782 - Coutin, Melun, dd. 1.12.1784 - Faziatis, Bordeaux, dd. 4.3.1780 - Flory & Allione, Grenoble, dd. 29.9.1783 - Hurtault-Lasnier, Paris, dd. 23.12.1782 - Kerpen, Koblenz, dd. 19.6.1779 - Legros, Liège, dd. 18.11.1780 - Massot F., Marseille, dd. 27.5.1783 - Maumari, Parma, dd. 1.6.1781 - Modolet, Barcelona, dd. 7.10.1783 - Rossi-Deplan, Livorno, dd. 13.7.1781 - Schoffs, Hamburg, dd. 7.11.1783 - Taillason, Bordeaux, dd. 27.5.1783 (Alle in UC.33.5) - Mordellay-Raffo, Cartagena, dd. 26.7.1786 (UC.33.6).

<sup>139</sup> Vb. Texandier & Muret, Limoges, dd. 1.2.1771 hadden Bethunes adres via expéditeur Yon - Charron, Marennes, dd. 11.2.1773 hadden het via Elie Merzeau - Virazel & Ducory, Bordeaux, dd. 6.2.1768 stuurden een bestelling via Bethunes kozijn Pouchain, Lille (alle in UC.33.4) - Schedel, Rouen, dd. 17.3.1779 schreef met de groeten van Delisle, Lille, maar Bethune wilde toch graag "*les intéressé de votre société*" kennen (UC.33.4 bis).

<sup>140</sup> Vb. L'Enfant, Malmedy, dd. 13.11.1761 - Teissier, Faucillon, Sain & co, Montpellier, dd. 18.4.1761 (Alle in C.33.3) - Mejean, Montpellier, dd. 8.7.1772 (UC.33.4) en Mejean & Tesses, Montpellier, dd. 24.7.1778 (UC.33.4 bis) - Maladry, St. Quentin, dd. 3.9.1779 (UC.33.4 bis) - Coutin, Melun, dd. 13.4.1785 (UC.33.6).

<sup>141</sup> Vb. Bethune annuleerde dd. 16.6.1756 een verkoop aan Bosset, Beauvais, omdat Barré géén borg wilde tekenen - Dalibourg Chevalier, A'dam, dd. 7.5.1757 (Beide in UC.33.3) - Devillar, Paris, dd. 29.1.1774 "*Je souhaiterois que Mrs. Cottin en reponde*" - Jacquet & Texier, Paris, dd. 26.6.1775 idem (UC.33.4 bis) - Vve Prefontaine, Cambrai, wilde geen borgstelling vragen aan Mr. D'Henault voor zo'n "bagatelle" (27.5.1769 in IC.341.5.12) nadat Bethune haar dit had gevraagd op aanraden van Delemotte, Cambrai (IC.341.5.10).

<sup>142</sup> Vb. Jurdan Frères, Liège, dd. 13.11.1777 (IC.342.7.46).

<sup>143</sup> Vb. Mme Lambert, Paris, dd. 29.11.1775 - Tytgat, Paris, dd. 4.9.1776 (Beide in UC.33.4 bis) - Baert - Paris, dd. 25.7.1781 - Gueble (?), Versailles, dd. 13.12.1784 en 4.1.1785 - Hugon-Collier, Lyon, dd. 20.10.1784 - Mme Sauvage-Jacob, Dunkerque, dd. 15.2.1781 - Philip Neveu & Arnaud, Marseille, dd. 21.2.1784 (Alle in UC.33.5) - Mme Caron, Paris, dd. 9.9.1788 - Doudeuil, Paris, dd. 23.10.1790 (Beide in UC.33.6) - Zie ook Vve Prefontaine, Cambrai, die op voorhand betaalde om toch enkele stukken los te krijgen na slechte referenties (IC.341.5.12).

krijgen <sup>144</sup>. Het was opvallend, hoe groot het wantrouwen was in de correspondentie ten overstaan van weduwen die zich op eigen houtje waagden aan linnenverkoop. Nochtans had Bethune binnen zijn clientèle een aantal commerçanten die in dat wereldje flink hun mannetje stonden. Maar zodra hij vermoedde dat het om "*lingères*" zou kunnen gaan, haakte hij af <sup>145</sup>.

Deze manier van handelen leverde hem uiteraard soms een verstoorde reactie op van een geaffronteerde afgewezene <sup>146</sup> en van tijd misliep hij wellicht onterecht enkele verkopen <sup>147</sup>, maar ongetwijfeld hielp het ook om aan heel wat onaangename tegenslagen te ontsnappen. Zo had hij, om slechts één geval te noemen, van iemand een bestelling gekregen voor vijftien stukken melkinnen, die zouden worden betaald door diens Parijse bankier. De man was eventueel bereid de toiles te ruilen voor "linnen van zijn eigen manufacture", mocht Bethune daar interesse voor hebben. Een correspondent van Bethune in St. Quentin wist echter te vertellen dat het om een simpele metser ging, die nooit handel had gedreven en helemaal niet solide was, laat staan relaties had met een bankier, maar al eerder gelijkaardige pogingen had ondernomen in Kortrijk en Ath <sup>148</sup>. Méér had Bethune begrijpelijkerwijs niet nodig om zijn toiles te houden.

We stelden reeds dat Bethune geen toiles kocht die hij zélf te duur vond, zodat hij geregeld bestellingen moest weigeren. Dat gebeurde bijna systematisch bij orders van grove toiles en linnen aan erg lage prijzen, want dat vond hij "*de la drogue*", dus "brol" <sup>149</sup>. Maar hij kon ook voor het betere linnen, zoals hij vaak zei, "de koers op de markt niet forceren" en diende de prijsschommelingen te volgen zoals iedereen. Daarom meldde hij, naarmate de klachten over te dure prijzen voor de geleverde kwaliteit met de jaren toenamen - én zijn zaken toch evenredig bleven stijgen - meer en meer aan klanten dat hij hun bestelling wel kón maar niet wénste uit te voeren, omdat hij vreesde dat de kwali-

---

<sup>144</sup> Griotteray Frères, La Ferté, dd. 29.11 en 21.12.1779 (UC.33.5).

<sup>145</sup> Vb. Mme Lambert, Paris, 29.11.1775 in UC.33.4 bis en IC.342.13.28. In dit geval zeker terecht want Maricourt, Lille (IC.342.9.2) had dd. 28.11.1775 vernomen dat deze dame nooit lingère was geweest. Het was "*une coquine de la première classe qui débauche des jeunes demoiselles pour les prostituer. On men fait le plus infame detail*" - Eveneens Mme Delhuile, Paris, IC.343.18.22 in de jaren 1780.

<sup>146</sup> Vb. Vve Girod, Liège, dd. 14.2.1766 vond dit een groot affront, want dreef reeds 60 jaar handel en was goed gekend in Liège (IC.342.7.49) - Vve Prefontaine, Cambrai, dd. 27.5, 25.10 en 31.10.1769 vond dat Bethune haar met zijn wantrouwen benadeligde, want had altijd samengewerkt met Mme D'Henault (IC.341.5.12) - Gueble, Versailles, dd. 24.12.1784 begreep niet wie er onder zijn duiven schoot, want had altijd het vertrouwen genoten van iedereen (IC.342.22.13) - Mariage, Paris, dd. 16.6.1788 vond het erg vijanden te hebben maar weet negatieve info aan jaloezie. Hij verklaarde zich bereid deels op voorhand te betalen (IC.343.19.22).

<sup>147</sup> Vb. Jacquet & Texier, Paris, dd. 1.7.1775 waren verontwaardigd want hadden hem geschreven op aanraden van Cottin. Hun faculteiten waren van dien aard dat niemand voor hen borg moest staan en de beleefdheid had vereist dat Bethune eerst info aan Cottin zou hebben gevraagd in plaats van hen te schrijven. "*Nous nous passerons volontiers de vos toiles*" (IC.342.13.26).

<sup>148</sup> Bleux Le Fils, St. Quentin, dd. 20.2.1779 (IC.342.15.11) en Gillebert, St. Quentin, dd. 27.2.1779 (IC.342.15.18).

<sup>149</sup> Vb. Caubotte, Bayonne, dd. 21.4.1769 (UC.33.4) - Bareyre & Dubernard, Bordeaux, dd. 13.7.1774 (UC.33.4 bis) - Salvan Frères, Béziers, dd. 5.8, 21.9 en 19.10.1791, 11.2.1792 (UC.33.6).

teit of de prijs ervan slechts tot hun mistevredenheid zou leiden <sup>150</sup>. Of dat hij hun bestelling annuleerde omdat hun opgegeven prijslimieten te laag waren om hen naar behoren te kunnen bedienen <sup>151</sup>. Ook wanneer een tijdslimiet met het oog op Beaucaire of een andere foire hem te kort leek, supprimeerde hij bestellingen, aldus anticiperend op hun eventuele weigering te laat toegekomen goederen nog te aanvaarden <sup>152</sup>.

Door de band probeerde hij evenwel zo goed mogelijk aan alle verzuchtingen te voldoen. Maar mensen die onnodig moeilijk deden, werden na verloop van tijd weleens verzocht hun bestellingen voortaan elders te plaatsen, zeker wanneer ze bovendien niet stipt betaalden <sup>153</sup>. En zij die "perfecte" uitvoering van hun wensen eisten en zich daarbij het recht toeëigenden de toiles voor zijn rekening te houden wanneer ze hen niet beviel <sup>154</sup>, konden eveneens achter hun bestelling fluiten. Die dreiging in de mond van vaste klanten, werd evenwel zelden als dusdanig gepercipieerd. Zo werd Guesnet slechts beleefd verzocht in dat specifieke geval toch maar beter de stukken zelf te komen kiezen <sup>155</sup>. Dat laatste deed hij trouwens wel meer wanneer het om een belangrijke partij toiles ging, want dan vond hij dat zo'n hoeveelheid "*merite assez le voyage*" <sup>156</sup>.

Meer dan eens liet hij weten de bestelling slechts te zullen sturen wanneer de klant de vorige levering(en) volledig had gesoldeerd <sup>157</sup>. Zijn vertrouwen was in belangrijke mate

---

<sup>150</sup> Vb. Barrau - Blancquier, Montpellier, dd.2.4.1774 - Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 29.7.1773 - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 27.3.1779 - Peynado, Bordeaux, dd. 18.1.1775 (UC.33.4 bis) - Benezet, Bordeaux, dd. 17.12.1779 en 4.5.1781 - Da Costa A., Bordeaux, dd. 29.1.1780 - Oliva, Torino, dd. 29.9.1780 - Salvan Frères, Béziers, dd. 7.2.1781 - Vergnaud, Orleans, dd. 29.12.1780, 30.8.1781, 21.10.1784 (UC.33.5) - Chalandon, Lyon, dd. 26.2.1789 (UC.33.6).

<sup>151</sup> Vb. Doumeng & Puch, Montpellier, dd. 11.3.1774 (UC.33. 4 bis) - Dabit-Petit, Chartres, dd. 18.5.1782 - Lecuyer & Puech, Lyon, dd. 27.3.1783 - Payan & Estienne, Marseille, dd. 17.11.1783 - Couderc & Veyrines, Aurillac, dd. 31.12.1782 - LaBretonnière, Crest, dd. 24.12.1783 en 22.4.1784 (Alle in UC.33.5) - Bonafous Frères, Montpellier, dd. 18.3.1786 - Coste & Richaud, Chalons s/S, dd. 30.4.1787 - Da Costa A., Bordeaux, dd. 2.12.1788 - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 15.4.1786 en 19.1.1787 (Alle in UC.33.6).

<sup>152</sup> Vb. Clairain des Lauriers, Paris, dd. 25.8.1784 - La Bretonnière Frères, Crest, dd. 6.6.1781 - Salvan Frères, Béziers, dd. 10.5 en 22.6.1780 (Alle in UC.33.5).

<sup>153</sup> Vb. Mme Clermont, Hodimont, dd. 3.10.1767 - Peynado, Bordeaux, dd. 29.8.1772 - Lajard-Brunet, Montpellier, dd. 8.12.1770 (Alle in UC.33.4).

<sup>154</sup> Vb. Jacquet & Texier, Paris, dd. 15.7.1775 : aan zulke condities stuurde Bethune geen enkele levering, stelde hij (UC.33.4 bis) - Aan Duhem, een commissionaris-expediteur in Lille, liet hij weten dat hij de bestelling van Pascal, Marseille, niet zou sturen, gezien de man een tijdslimiet fixeerde en dreigde de zending te weigeren wanneer hij ze te laat ontving (Duhem, Lille, dd. 20.10.1778 (UC.33.4.bis) - Cardose, Bordeaux, dd. 1.12.1773 : Bethune zou proberen te leveren maar de bestelling supprimeren zo hij ze niet naar de letter kon volgen (UC.33.4 bis).

<sup>155</sup> Guesnet, Clermont, dd. 17.10.1781 (UC.33.5).

<sup>156</sup> Morice, Paris, dd. 12.10.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>157</sup> Vb. Courageot, Paris, dd. 12.1.1760 - Rousseaux fils, Paris, dd. 19.12.1758 - Mme Trouvé, Amsterdam, dd. 15.6 en 3.7.1757 - Verlinde, Bergues St.Winnox, dd. 17.9.1761 : Bethune wil dat de rekening van '59-'60 eerst betaald zijn (Alle in UC.33.3) - Chenaux, Brussel, dd. 27.9.1769 en Rousseaux, Paris dd. 26.1.1768 : Bethune wil niets sturen vooraleer een bepaalde traite betaald is (Beide in UC.33.4) - Cardose, Bordeaux, dd. 21.6.1775 - Mme Laurenceaux, Nantes, dd. 30.12.1778 (Beide in UC.33.4 bis) - Belèze Frères & Bouché, Montpellier, dd. 14.5.1783 (UC.33.5).

"relatief", luidde het <sup>158</sup>, want "*il suffit d'être trompé une fois*" <sup>159</sup>. Dat leidde er zelfs toe dat hij van tijd een solvabele, bonafide klant onder druk zette. De zussen Benezet in Bordeaux, bijvoorbeeld, werden verzocht een bijkomende remise te sturen vóór verzending van een nieuwe bestelling, omdat hij vréésde dat hun vorige remise misschien niet zou worden betaald. Hij was wel tevreden achteraf dat zij niet boos waren geworden, schreef hij, want had dit enkel gedaan omdat hij zijn voorzorgen moest nemen, wegens voortdurend dupe van mensen met slechtere intenties <sup>160</sup>.

Vandaar dat hij na een slechte betalingservaring weleens boter bij de vis eiste vooraleer een nieuwe bestelling door te sturen <sup>161</sup>. Des te meer was dit het geval wanneer de klant in kwestie een bestelling deed om zijn zaken herop te starten na een faling. Of hij überhaupt nog leverde aan die correspondent, hing dan een beetje af van de omstandigheden. Martial Fournier, een jonge bleker in Jonzac, die ondermeer de toiles bleekte van Bethunes klanten LaFerrière & Derbau, kon op enige clementie rekenen omdat hij de schoonzoon was van trouwe klant Leon Baudry en Bethune niet betrokken was geweest bij zijn betalingsproblemen <sup>162</sup>. Toch werden zijn nieuwe bestellingen niet meer geleverd zonder vooruitbetaling. De faling van Etienne Nautré, zijn steun en toeverlaat in Bordeaux, kostte Bethune zo'n zware financiële aderlating, dat het vertrouwen nadien zwaar geschonden was. Hij bleef hem weliswaar leveren *for old times sake* maar met de rem op, en verwachtte daarbij grotendeels aanbetalingen bij bestellingen en zo goed als contante betaling van het saldo bij levering <sup>163</sup>.

## 16.4.2 ... die tijdig betaalden...

In normale omstandigheden - zijnde correspondenten waarin hij wél vertrouwen had omdat hij ze van reputatie of persoonlijk kende of omdat hij na lange jaren van klandizie wist welk vlees hij in de kuip had - leverde hij vlot al wat zij wensten, maar vroeg twee dingen. Ten eerste stond hij erop betaald te worden zoals "afgesproken" en anderzijds vroeg hij cash geld of betrouwbaar, evenwaardig papier. Met de eerste eis werd

---

<sup>158</sup> Rousseaux fils, Paris, dd. 24.12.1757 (UC.33.3).

<sup>159</sup> Mme Trouvé, Amsterdam, dd. 11.1.1758 (UC.33.3).

<sup>160</sup> Benezet Soeurs, Bordeaux, dd. 7.1 en 3.2.1775 (UC.33.4bis).

<sup>161</sup> Vb. Genin, Maubeuge, dd. 4.12.1759 : Bethune stelt als voorwaarde voor een nieuwe zending contante betaling (UC.33.3) - Peynado, Bordeaux, dd. 6.4.1776 én 2.1.1779 : Bethune wilde gezien betwisting ivm betaling van de vorige zending éérs remise ontvangen (UC.33.4 bis).

<sup>162</sup> Martial Fourestier ging "failliet" in april 1777 (IC.342.7.10), maar de baal die Bethune laatst had gestuurd, kwam slechts toe ná de uitspraak, zodat ze mocht doorgegeven worden aan Merzeau en Bethune niet betrokken was (LaFerrière-Derbau, dd. 4.4.1777 in IC.342.7.11). Merzeau liet echter weten dat er een goed arrangement was getroffen en Fournier zijn zaken wou verderzetten. Hij zou daarom de baal houden en betalen met een wissel die Merzeau had gezien en valabel achtte (Merzeau, Jonzac, dd. 29.4.1777 in IC.342.7.12).

<sup>163</sup> Nautré E., Bordeaux. Zie de UC.33.5 + IC.342.2.23 en IC.343.4.1.



niet alleen "tijdig" volgens zijn beperkte krediettermijn bedoeld, maar evengoed conform aan andere overeenkomsten of beloftes waarop hij hetzij zijn prijs, hetzij zijn planning voor nieuwe aankopen had gebaseerd. Vandaar dat hij er volledig voor te vinden was wanneer klanten hem bij aankoop of ontvangst van de factuur hun "*billet*" bezorgden. Cheques zoals wij nu kennen waren het nog niet, maar ze boden extra garantie dat er op tijd en stond zou worden betaald.

Er werd in de correspondentie nooit gespecificeerd over welke soort biljet het ging, maar in de tijd van Bethune waren er twee soorten. Het eerste was het "*billet payable à domicile*" waarin een schuldenaar zich verbond de verschuldigde som te zullen betalen via een tussenpersoon, gewoonlijk een bankier. Het tweede was het "*billet de change*" of wisselbiljet : een soort schuldbekentenis waarbij de schuldenaar aan een begunstigde beloofde voor een bepaald bedrag wissels te bezorgen op een bepaalde plaats en binnen een bepaalde termijn of hem geld te bezorgen in ruil voor wissels die hij hem in pand had gegeven (MICHIELSEN, 1938 : 376 & 380). Uit de context van de brieven blijkt dat Bethune doorgaans biljetten van het eerste type ontving. Pariisiens stelden ze betaalbaar bij hun huisbankier <sup>164</sup>. Anderen, zoals Nautré (Bordeaux) of Pinchart (Reims), kozen voor het tweede type en stuurden stevast vóór de vervaldag klassieke wissels in ruil en vroegen dan hun biljetten terug te zenden.

Hield de klant zich niet aan die afspraken, dan kroop hij onmiddellijk in de pen. Het gebeurde dermate véél dat hij er standaardformules voor ontwikkeld had, zoals "*je vous prie de me mettre a meme de renouveler les parties que je vous ay livré*", al dan niet gevolgd door "*...afin que je puis etre en etat de satisfaire a votre demande*" en/of voorafgegaan door "*comme nous sommes dans le tems de nos forts achapts...*". Ook bij de ontvangst van wissels hanteerde hij geijkte frasen als "*je negoçirai votre remise a votre plus grand avantage*" of "*j'en procurerai le necessaire*", meestal in antwoord op dezelfde vraag die zijn klanten bij het toezenden van hun remises zélf stelden <sup>165</sup>. Met als bijkomende melding dat "*aussitot le payement vous aurai credit et avis de son produit*", vermits dat in handelskringen gebruikelijk was.

---

<sup>164</sup> Ondermeer Mme Guyon, Herard, Le Dreux, Pierre Deboislandry, Louis Deboislandry en Taillebosq stuurden hun biljetten op Parijse bankiers. Ook meerdere handelaars uit Versailles deden dat, zoals Gilbert, Hallot, Le Cointre, Bertaud en Coessin-Delafosse.

<sup>165</sup> De meesten gebruikten standaardformules om de "voor hen zo gunstig mogelijke negotiatie" te vragen. P. Marracci, Lille, vroeg echter "zijn buitenlandse remises te plaatsen mét winst, zoals alle andere leveranciers dat deden" (21.6 en 3.8.1770, 4.9.1771 : in IC.342.9.3).

Tenzij er iets "mis" mee was, zoals wissels op te lange termijn naar zijn zin, want dan werd er onveranderlijk steen en been geklaagd om de klant terecht te wijzen <sup>166</sup>. Remises die nog enkele usances te lopen hadden, werden slechts aanvaard zo ze binnen een redelijke betalingstermijn verliepen. Zoniet stuurde Bethune de wissels gewoon terug, met zijn klassiek formuletje van "*je ne puis y trouver mon compte*", en vroeg korterlopende in ruil <sup>167</sup>. In andere gevallen werd geëvalueerd wat de motivatie voor de te lange termijn of andere vormen van laattijdigheid kon zijn. Meestal liet hij het blauwblauw wegens het besef van "moeilijke tijden" met schaarsheid van wissels en slechte koersen, maar vroeg dan hem de volgende keer te "dedommageren" met een betaling op kortere termijn dan voorzien <sup>168</sup>. Ofwel liet hij goed verstaan dat hij dit keer de misstap liet passeren, maar géén herhaling ervan zou dulden <sup>169</sup>. Bij dergelijk gebrek aan stiptheid speelde hij zéér kort op de bal en bij het minste vermoeden dat dit tot een patroon zou leiden, weigerde hij nog te leveren. Om de correspondentie te beëindigen, legde hij zich dan zuchtend neer bij de situatie, evenwel nooit zonder zijn blijk van misnoegen nog eens mee te geven ter informatie <sup>170</sup>.

Hoewel hij er aldus angstvallig over waakte géén winst te verliezen door laattijdige betalingen, had die verbetenheid niet met gretigheid te maken maar in eerste instantie met zijn nood aan fondsen om op geschikte momenten te kunnen aankopen. Dat blijkt uit zijn weigering interest aan te rekenen voor betalingen die de toegestane krediettermijn overschreden. Het gebeurde immers geregeld dat klanten om allerlei redenen uitstel van betaling vroegen en daaraan hun bereidheid koppelden om het gederfde verlies te vergoeden. Bijna systematisch weigerde hij dat aanbod, aandringend op correcte respectering van zijn verkoopscondities <sup>171</sup>. En bij absolute overmacht vroeg hij toch minstens het uitstel zo kort mogelijk te houden <sup>172</sup>. Deze onderliggende reden verklaart ook zijn wrevel ten overstaan van de betere klanten, wanneer die te laat betaalden voor

---

<sup>166</sup> Vb. Maguin & Cagliant, Torino, dd. 23.10.1767 (UC.33.4) - Peynado, Bordeaux, dd. 12.12.1770 (UC.33.4) - Ourcel, Amiens, dd. 28.9.1767 en 18.6.1771 (UC.33.4) - zie ook de reacties op betalingen van Pomier, Montpellier en Rodriguez Henriques, Bordeaux in UC.33.4.

<sup>167</sup> Vb. Tandon, Montpellier, dd. 30.5.1760 - Pinchart, Reims, dd. 14 en 24.3.1759 (Beide in UC.33.3) - Geruzet-Muiron, Reims, dd. 30.4.1770 (UC.33.4) - Mme Guyon, Paris, dd. 13.1.1778 en Malard-Martin, Sens, dd. 5.10.1778 (UC.33.4bis).

<sup>168</sup> Vb. Boucquié, Troyes, dd. 10.8.1758 (UC.33.3).

<sup>169</sup> Vb. Barrois Vve. 29.2.1760 en Barrois J.Bte, dd. 15.3.1760 (UC.33.3) - Lesage, Lille, dd. 4.10.1768 (UC.33.4).

<sup>170</sup> Vb. Barrau & Blouquier, Montpellier, dd. 20.4.1773 - Diet, Montpellier, dd. 29.8.1772 - Maguin & Cagliant - Torino, dd. 23.10.1767 en Thomas, Pontoise, dd. 2.1.1769 (Alle in UC.33.4).

<sup>171</sup> Vb. Michel, Paris, dd. 10.7.1756 en Delagarde, Paris, dd. 10.7.1760 (Beide in UC.33.3) - Beluze Frères, Lyon dd. 19.3.1773 (UC.33.4) - Geruzet-Muiron, Reims, dd. 11 en 23.5.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>172</sup> Vb. DuCamp Frères, Nantes, dd. 7.11.1783 (UC.33.5).

welke reden dan ook <sup>173</sup>. Maar toen de broers Salvan eens een betaling over het hoofd hadden gezien en spontaan voorstelden die maanden te vergoeden, weigerde hij dat categoriek : een volgende keer in ruil ietwat vooruitbetalen volstond <sup>174</sup>.

Zelfs toen een man na falend zijn schuld afbetaalde, rekende hij géén interest bij uit appreciatie voor het feit dat de man correct afloste en dus "als eerlijk man handelde" <sup>175</sup>. Want van correcte mensen pikte hij méér dan van uitvizers of eeuwige klagers. Dat ondervonden Reynard Père & Fils toen zij vier balen na één jaar nog niet betaalden, omdat ze twee, nauwelijks een week later nagestuurde balen bot hadden geweigerd en nu ook die vier balen als onverkoopbaar wegens te laat ontvangen bestempelden, terwijl daar bij ontvangst geen sprake van was geweest. Het ging Bethune in dit geval om een principiële kwestie en hij schakelde meteen een bevriende firma in ter plaatse om te bemiddelen bij zijn eis onmiddellijk remise te ontvangen mét interest. Toen zij uiteindelijk betaalden met 2 % extra, vond hij het nog niet kunnen want proportioneel onvoldoende <sup>176</sup>. Enkel op het einde van de eeuw, bij de afbetalingen van de openstaande schulden met betrekking tot leveringen in de eerste jaren na de Franse Revolutie, kwam de kwestie interest wél ter sprake. We komen daar verder nog op terug.

### 16.4.3 ... met solide wissels...

Een tweede eis die voortdurend terugkwam was betaald te worden met "solide" wissels op plaatsen waar voor hem géén verlies aan vast zat. "Solide" betekende wissels van betrouwbare handelaars op solvabele betrokkenen (figuur 79). Dat konden zowel "*remises*" zijn, waarbij de schuldenaar voor één of meerdere wissels zorgde, als "*traites*", waarbij de schuldeiser een wissel trok op de schuldenaar. In het eerste geval stuurde de klant een wissel voor een bepaalde som, die kon worden geïnd bij een betrokkene, gevestigd op een bepaalde plaats. Ofwel was de klant zelf opdrachtgever, ofwel had hij die wissel op zijn beurt aanvaard of aangekocht van een derde, die bestempeld werd als zijn "*cedant*". Vaak zat er tussen die cedant, die de wissel dus had geïndosseerd, en Bethunes klant nog een bankier of makelaar, want enkel de grote kooplieden hielden er een portefeuille op na met een assortiment wissels, klaar voor gebruik. De andere eigenaars van wissels probeerden ze meestal zo snel mogelijk kwijt te geraken door ze te verzilveren bij een makelaar.

---

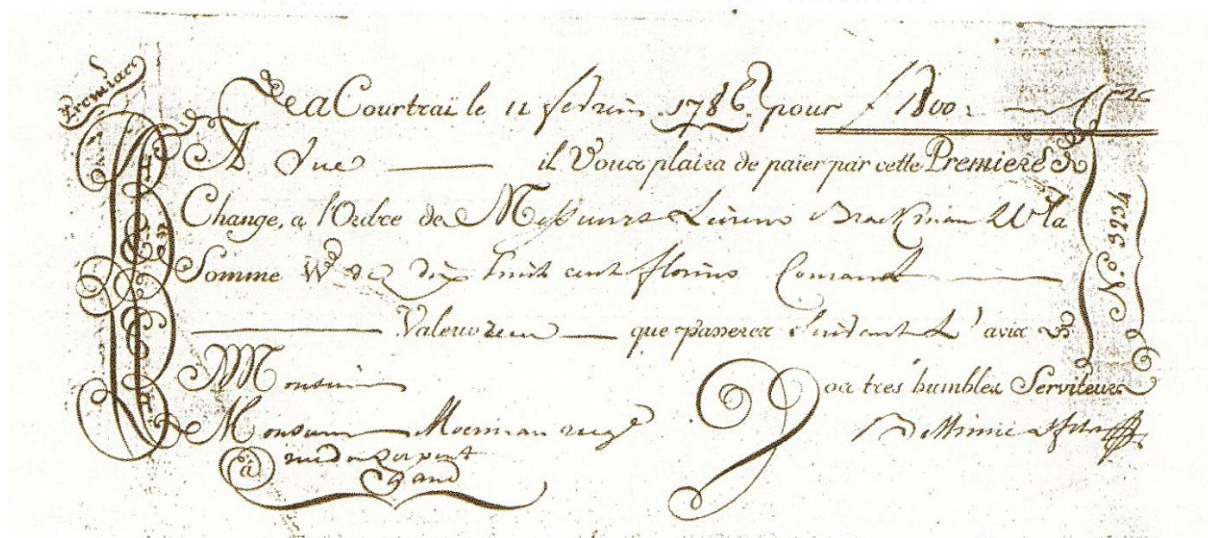
<sup>173</sup> Vb. Weduwe Barrois, Lille, dd. 29.2.1760 - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 27.3 en 19.8.1756 - Hurtault les Frères, Reims, dd. 14.4 en 10.5.1762 (UC.33.3) - J.M. Geruzet, Reims, dd. 18.4.1774 (UC.33.4 bis) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 28.3 en 27.8.1772 en 24.3.1773 (UC.33.4) en 6.10.1773 (UC.33.4 bis).

<sup>174</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 15.12.1779 (UC.33.5).

<sup>175</sup> Tandon, Montpellier, dd. 2.7.1768 (UC.33.4).

<sup>176</sup> Reynard P&F, Lyon, dd. 8.7.1783 en Roche Frères, Lyon, dd. 30.8.1783 (UC.33.5).

**Figuur 79** Wissel uitgeschreven door "Bethune & Fils", dd. 11 februari 1786



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Traite op Moerman, negotiant in Gent, van 1800 Fl.ct. te betalen aan Leirens-Braeckman, dd. 12 februari 1786. Getekend door Bethune jr.

Woonde de betrokkene in Kortrijk, dan kon Bethune zijn geld gewoon gaan ophalen. Was dat niet het geval dan diende, om er het geld van op te kunnen strijken, de wissel te worden "geplaatst", tzt verkocht aan iemand die zo'n som kon gebruiken om er eigen betalingen mee te doen of aan een makelaar die er brood in zag. Meestal kwam daar zogenaamde "negotiatie" bij kijken, want de prijs die ervoor werd betaald was niet alleen afhankelijk van de betalingstermijn die de wissel nog te lopen had, maar vooral van de grootteorde van vraag en aanbod. Dit zorgde voortdurend voor koersschommelingen waar, naargelang de plaats waarop ze waren getrokken én het aantal nog te lopen usances, vaak serieuze verliezen mee waren gemoeid, maar anderzijds ook tamelijk wat winst kon worden gerealiseerd.

In het geval van een traite was het gebruikelijk dat de betrokkene daartoe toestemming verleende, om te vermijden dat hij een verzoek tot betaling zou aangeboden krijgen op een moment dat het hem niet paste <sup>177</sup>. Bij grote bedragen werden traites vaak op het moment van een transactie opgemaakt en aangeboden aan de betrokkene om te laten "accepteren". Eens geaccepteerd had de betrokkene immers minder verhaal om niet te betalen op de vervaldag en voelde de trekker zich veiliger. Want werd een traite niet betaald, om welke reden dan ook, dan diende de weigering te worden geregistreerd door

<sup>177</sup> Vb. Courageot, Paris, vroeg dd. 11.1.1760 en 22.1.1761, na verzoek van Bethune, niet te trekken omdat hij wegens een tegenslag nog niet kon betalen (UC.33.3) - Petit Frères, Montpellier, waren dd. 16.5.1788 mistevreden omdat Bethune op eigen initiatief op hen trok, want dat was niet gebruikelijk (IC.343.16.2).

een deurwaarder. Dat stond bekend als de wissel laten "protesteren" en daar waren uiteraard kosten aan verbonden. Daarna diende de traite opnieuw te worden aangeboden, tot de betrokkene overstag ging en dat lukte de ene keer beter dan de andere.

Veel hing namelijk af van de opgegeven reden voor niet-betaling. Zo maakte Bethune weleens de fout een wissel wat te laat door te sturen om te laten innen, zodat deze pas ná de vervaldag werd aangeboden. In Frankrijk was dat meestal géén groot probleem omdat er zoiets bestond als "*jours de grâce*", tzt een wettelijk vastgelegd aantal dagen waarop een wissel ná de vervaldatum mocht worden aangeboden. Maar er waren plaatsen waar die faciliteit niet bestond en dat kon makkelijk als uitvlucht worden aangegrepen om een traite niet te betalen.

Bethune kreeg bijvoorbeeld problemen met het innen van wissels in Aken en Luik. In het eerste geval ging het om de geroutineerde "slechte betaler" St. Aubin, die zijn traites bij iedere heraanbieding liet protesteren. Maar ook zijn cedant weigerde te rembourseren omdat het eerste protest te laat was gebeurd. Het duurde tweeënhalf jaar vooraleer die créance, via relaties ter plekke van Bethunes bankier Van Schoor, stukje bij beetje van St. Aubin zelf kon worden geïnd<sup>178</sup>. De tweede zaak in Liège betrof een remise van Bethunes klant Dupart, Paris, in de vorm van een traite op ene Nicolai, die de 982 Lb.ts (= 534.12.10 Fl.ct) in kwestie niet kón betalen. De cedanten, bankiers in Parijs, weigerden tussen te komen want hielden Bethune verantwoordelijk voor het laattijdig protest.

Bethune wist niet dat er geen surplusdagen golden in Luik, en liet daarom de traite een tweede keer aanbieden. Met een tweede protest in handen dacht hij in Parijs vooralsnog zijn gelijk te halen, maar de cedanten hielden koppig vol want kregen wettelijk gelijk. Omdat Nicolai ondertussen ziek was en nu ook beweerde dat de wijn waarop de traite betrekking had hem niet beviel, probeerde Bethune nog een tussenkomst te forceren bij de leveranciers ervan in Macon, die oorspronkelijk de traite hadden getrokken. Ook dat mislukte, vermits inmiddels die firma in andere handen was en de opvolgers zich geenszins aangesproken voelden. Uiteindelijk bleek Nicolai geruïneerd en toen hij een jaar later stierf, kon Bethune niet anders dan zich bij de niet-betaling van die traite neerleggen<sup>179</sup>.

---

<sup>178</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 9.8, 25.8, 6.9, 28.9, 14.10, 5.11, 12.11, 21.11, 30.11, 23.12, 27.12, 31.12.1791 en 30.1.1792 (UC.33.6) - 17.3, 3.4, 15.5, 17.9, 27.9, 16.10, 10.11, 13.12.1792, 15.2, 6.7, 13.7, 3.8, 28.9.1793, 18.1.1794 (UC.33.7) - 6.9, 30.9, 11.10, 7.11, 19.11, 23.11, 26.11, 29.12.1791, 4.1, 3.2, 20.4, 18.9, 17.12.1792, 28.3, 12.7, 25.7, 1.8, 12.8, 25.9, 1.10, 27.11.1793 (IC.344.4.12).

<sup>179</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 2.4, 7.4, 10.4, 20.4, 18.5, 17.6, 15.7, 17.9, 9.11.1790 en 4.1.1791 (UC.33.6) en 19.5.1790, 27.12.1790 (IC.344.4.12) - Dupart P., Paris, dd. 1.5 en 28.5.1790 (UC.33.6) - Naegheltmacker, Liège, dd. 28.4.1790 (IC.344.7.36) en 22.4.1790 (UC.33.6) - Maillot - Damencourt & co, Paris, dd. 13.4.1790 (UC.33.6) - Ghyot A.J., Liège, dd. 4.1 en 12.1.1791 (IC.344.7.34) en 8.1, 14.10.1791 (UC.33.6) - Canard J.P. & co, Macon, dd.

Maar niet alleen de kosten en verliesposten bij protest wekten wrevel op. We wezen er reeds op dat in handelsmilieus zowel de betrokkene die weigerde te betalen als de trekker zelf die de zaken fout had ingeschat met de vinger werden gewezen. Bethune vond alvast al dat gedoe met die geprotesteerde wissels "vervelend" wegens de rompslomp die dat meebracht en bovendien "*disgracieux*" voor zijn klant <sup>180</sup>. En ook de bonafide betrokkene, die soms door overmacht forfait had moeten geven, voelde zich daar meestal erg onwennig bij <sup>181</sup>. Om die redenen werden traites vaak beschouwd als delicate dingen, waar men maar best voorzichtig kon mee omspringen. Dit was echter in Bethunes tijd al lang het geval niet meer voor traites op bankiers, want dat waren slechts puur zakelijke middelen om remises te kunnen doen (MICHIELSEN, 1938 : 371). Zo trok Bethune vaak op z'n Parijse bankiers, aan order van Vlaamse kooplui, gewoonweg om de fondsen van zijn remises in wissels op Paris samen met gebeurlijke cash-betalingen van zijn klanten te kunnen recupereren <sup>182</sup>.

#### 16.4.4 ... op de grote handelssteden.

Het liefst kreeg Bethune wissels op Kortrijk of Lille, maar ook effecten op de grote Vlaamse commerciële steden Antwerpen, Gent en Brussel waren welkom. Die kon hij immers makkelijk verzilveren à pari <sup>183</sup>. Daarnaast kon hij in Kortrijk ook wissels negotiëren op de drie grote handelscentra Parijs, Amsterdam en Londen, op voorwaarde evenwel dat het wissels waren op relatief korte termijn. Al de rest viel ter stede moeilijk te plaatsen en leverde dus achternageloop en vaak verlies op <sup>184</sup>. In sommige gevallen viel het nogal mee met de extra moeite, omdat hij op regelmatige basis contacten had met familieleden, leveranciers en andere "vrienden" in diverse (Frans)-Vlaamse steden die wissels in hun stad voor hem wilden innen. Zo stuurde hij het gros van de ontvangen wissels op Lille naar ginder door, maar ook in Ieper, Brugge, Tournai, Ath of Dunkerque

---

26.1, 11.2 en 4.3.1791 (IC.344.9.20) en dd. 4.1, 1.2, 17.2 en 14.10.1791 (UC.33.6) - Cnudde P.F., Oudenaarde, dd. 18.4.1792 (UC.33.7) en 25.2.1792 (IC.344.11.27).

<sup>180</sup> Huard, St. Quentin, dd. 9.3.1770, 29.7 en 6.8.1772 (UC.33.4).

<sup>181</sup> Vb. Mme Delagarde, Paris, deed de boekhouding van haar man en liet Bethune trekken zo het hen paste. Toen ze niet kon betalen op een bepaald moment en wissels stuurde op zeer lange termijn met het aanbod interest te betalen voor de vertraging, trok Bethune toch. Zijn dreiging hen desnoods te dwingen te betalen interpreteerde ze als "*mal disposez contre nous*" omdat hij hen onvoldoende kende. Sinds haar man - een "*honeste home*" - reeds 23 jaar handel dreef, hadden ze nog nooit zo'n brief ontvangen : dd. 4, 14 en 21.7.1760 (IC. 341.13.18) - Vibert P., Paris, dd. 7.10.1779 was helemaal aangedaan omdat Bethunes bankier De Boislandry hem een deurwaarder hadden gestuurd, toen hij een traite niet kon betalen. Hij vroeg hem niet meer te "vernederen" (IC.342.14.8).

<sup>182</sup> Vb. DeBoislandry Vve & fils, Paris (UC.33.5).

<sup>183</sup> Reynard J., Lyon, dd. 16.4.1761 (UC.33.3).

<sup>184</sup> Patte Vve & fils, Amiens, dd. 10.2.1769 (UC.33.4).

geraakte hij doorgaans vlot en zonder noemenswaardige verliezen via derden aan zijn geld.

Dat was veel minder het geval met wat hij "*des places baroques*" noemde. Daartoe behoorden o.a. wissels op St. Omer <sup>185</sup>, Bergues, Bethune, Arras, Abbeville, Philippeville, Armentières, Condé, Valenciennes, Bavais, Douai, Maubeuge, Cambrai, Bailleul, Braine le Conte, Mons, Beaumont, Leuven, Mechelen, Namur en Liège, "*que nous auront peine à placer*" of "*qui souffre beaucoup de difficulté pour trouver des amis pour les faire recevoir*" <sup>186</sup>. Meestal stuurde hij die remises dan ook terug met de vraag ze te vervangen door geschiktere plaatsen <sup>187</sup>. Hield hij ze wél dan was het slechts omdat hij er een correspondentie die op zijn zenuwen werkte mee kon beëindigen <sup>188</sup> of om de betere klanten ter wille te zijn. Hij vroeg dan wel met aandrang die plaatsen wegens teveel opleverend verlies in het vervolg te vermijden <sup>189</sup>.

Want vaak waren dat bovendien kleine wisseltjes <sup>190</sup>, die hij naar commerciële centra in die regio moest sturen om ze geplaatst te krijgen <sup>191</sup>. Daar diende dan telkens een make-laarsloon te worden betaald, met meestal nog wat verlies erbovenop omdat te weinig mensen erin waren geïnteresseerd <sup>192</sup>. In sommige gevallen, wanneer ze binnen erg korte tijd dreigden te vervallen, diende hij ze zelfs per expres door te sturen naar een bekende in de onmiddellijke nabijheid, die ze dan roef-roef moest gaan innen. Dat waren

---

<sup>185</sup> Aanvankelijk stuurde hij die door naar Albert Goemare, de kamenier van de Graaf de la Tour, die wat bijverdiende met de verkoop van toiles en vaak naar Kortrijk kwam (UC.33.3), maar die man stierf begin jaren zeventig.

<sup>186</sup> Malfait, Lannoy, dd. 20.4 en 15.9.1786 (UC.33.6).

<sup>187</sup> Vb. Pinchart, Reims, dd. 10 en 21.5.1756, 4.1.1757 Valenciennes en 24.1 en 14.3.1759 Douai (UC.33.3) - Vve Bodart, Namur, dd. 22.6 en 5.8.1758 Liège (UC.33.3) - Pinchart Fils, Reims, dd. 22.5.1762 : Valenciennes en Maubeuge (UC.33.3) en dd. 21.6.1769 : Douai (UC.33.4) - Patte, Amiens, dd. 10.2.1769 : Maubeuge, Condé - 21.4.1770 : Mons - 23.5.1770 : Braine, Bavais (UC.33.4) - Godinot-Tellier, Reims, dd. 12.5.1767 : Valenciennes en Bethune (UC.33.4).

<sup>188</sup> Vb. Bethune hield hield wissels op Mons en Bailleul om definitieve soldering af te ronden bij Patte, Amiens, dd. 8.1.1772 (UC.33.4).

<sup>189</sup> Vb. Turquet, Senlis, werd dd. 11.1.1779 verzocht geen wissels op Mons en Namur meer te sturen (UC.33.4) - Lesage, Lille, idem dd. 5.12.1769 op Mons (UC.33.4) - Beluze & Lajard, Lyon, idem dd. 9.11.1773 met betrekking tot wissels op Arras (UC.33.4 bis) - Hutrel, Rouen, idem dd. 22.5.1787 met betrekking tot wissels op Bergues en Bethune (UC.33.6). Pinchart, Reims ergerde zich dd. 15.5.1756 aan die houding want vond dat wissels op Cambrai of Valenciennes even makkelijk negocieerbaar waren dan die op Lille (IC.340.11.14).

<sup>190</sup> J.M. Geruzet, Reims, dd. 18.4.1774 (UC.33.4 bis).

<sup>191</sup> vb. Delisle, Lille, negoceert voor hem wissels op Cambrai, Maubeuge (UC.33.4) - Maricourt, Lille, laat er innen in Arras, Abbeville, Douai, St. Omer (UC.33.4 - UC.33.4 bis) - Mons werd geïnd door Delwarde, Ath in 1784 en begin 90 (IC.343.2.20 - IC.344.2.16) of door Perier, Tournai (4.7.1790 in IC.344.16.7). Deze laatste inde ook een effect op Leuze op 15.11.1791.

<sup>192</sup> Vb. op Liège was het verlies 1 % (Mimerel, Amiens, dd. 2.3.1758 - UC.33.3) - op Maubeuge en Condé 1 % bij plaatsing in Lille (Patte, Amiens, dd. 17.2.1769 - UC.33.4 : zie ook Delisle, Lille in UC.33.4 en IC.341.8.14) - op Namur bij gelukkig toeval slechts 1/2 % (Geruzet-Muiron, Reims, dd. 7.1.1769 - UC.33.4) - op Philippeville 3/4 % (Nicodème, Valenciennes, dd. 4.5, 14.5 en 4.8.1768 - UC.33.4) - op St. Omer in Lille 1/2 % (Beluze Frères, Lyon, dd. 19.3, 3 en 16.4.1773 - UC.33.4).

allemaal kosten die zorgden voor verlies op een remise <sup>193</sup> : verlies dat Bethune door de band niet zelf wilde dragen en dus verhaalde op de klant.

Daar kwam nog bij dat hij het geld dan nog niet in handen had. Om het te recupereren moest hij veelal de fondsen met onbekende voermannen laten overkomen, waarbij er altijd risico op diefstal bestond, waarvan het verlies door Bethune zelf zou moeten worden gedragen <sup>194</sup>. Zodoende probeerde hij al dat gedoe liever te vermijden. Maar ook het heen-en-weer-gestuur van die wissels zélf zorgde van tijd voor problemen. Een klant fulmineerde dat hij een wissel op Valenciennes per expres had moeten laten innen, omdat Bethune te lang had getalmd met het terugsturen ervan. Bethune benadeligde hém, vond hij, want dat waren kosten waar hij niet op gerekend had. Om de discussie te beëindigen, stelde Bethune uiteindelijk voor de helft van die kosten te vergoeden <sup>195</sup>.

Naarmate Bethune met de jaren meer en meer correspondenten bereid vond hem uit de nood te helpen en die wissels voor hem te innen, aanvaardde hij méér van die plekken zonder morren <sup>196</sup>. Vooral het opstarten van de relatie met bankier Van Schoor in Brussel en de inschakeling in Lille van Maricourt, die over een uitgebreid netwerk aan zakenrelaties beschikte, zorgde op dat vlak voor veel verbetering, al gebeurde ook dan de plaatsing zelden zonder verlies <sup>197</sup>. Ook zij slaagden er immers niet altijd in die effecten aan de man te brengen zodat er andere oplossingen moesten worden gezocht <sup>198</sup>.

Het ergste was nog dat die al dan niet kleine wissels op "barokke" plaatsen relatief gesproken méér dan die op grotere handelssteden werden geprotesteerd wegens niet-betaling. Ook die kosten moesten worden verhaald op de klant, die ze doorgaans op zijn

---

<sup>193</sup> Pinchart fils, Reims, dd. 21.5.1760 en 29.4.1761 stuurde wissels op Bryas, die Bethune doorstuurde naar een bekende in Arras. Toen bij een volgende gelegenheid dd. 22.5.1762 de persoon in Arras inmiddels overleden was, stuurde Bethune de wissel terug (UC.33.3).

<sup>194</sup> Patte Vve, Amiens, dd. 23.5.1770 (UC.33.4).

<sup>195</sup> Godinot-Tellier, Reims, dd. 29.4.1769 (UC.33.4).

<sup>196</sup> Vb. Marelle, Calais, inde wissels op Calais en Boulogne, die Bethune had ontvangen van Turquet, Senlis. Die inde op zijn beurt wissels op Senlis - Bethune aanvaardde wissels op Oostende, Nijvel, Mons, Aalst, Deinze, Leuze, Leuven... zonder commentaren van Malfait L., Lannoy en op Arras van Lemercier, Ham - Dherbetan & Corcelette, Lyon, betaalden met wissels op Armentières, Arras, Valenciennes en Mons die Bethune crediteerde à pari voor saldo : 27.5.1784 (Alle in UC.33.5) - Horion, Ath inde een wissel op Lens dd 30.5.1789 (IC.343.2.23).

<sup>197</sup> Maricourt inde wissels op Armentières, Douai, Peronne, Dunkerque, Valenciennes, Arras, Cambrai, St. Omer,... (IC.341.9.20, IC. 342.9.2, IC. 343.12.1) - Van Schoor inde wissels in Leuven, Maastricht, Mons, Nivelles, Liège, Tienen, Namur... (IC. 342.4.13, IC.343.1.23).

<sup>198</sup> Vb. Bethune liet dd. 23.6.1773 aan Roche Frères, Lyon weten dat hij moeilijkheden vreesde met een remise op Mechelen (UC 33.4 bis) - Hij gaf een wissel op Leuven van Pinchart- Reims dd. 3.12.1772 mee met een vriend die daar zou passeren (UC.33.4) - Hij geraakte een wissel op Arras kwijt aan Van Outryve, Brugge, die het kon doorsturen naar een vriend in die regio die wissels op die stad gratis voor hem inde (dd. 23.12.1789 in IC.343.4.25) - Delisle, Lille, liet wissels op Cambrai ter plekke innen door een kennis, dd. 12.8.1766 (IC.341.8.14) en dd. 5.5.1770 (IC.342.8.15) maar wanneer hij ze met de diligence daarheen moest sturen, kostte het 1/2 % (dd. 14.3.1770 idem) - Expéditeur Mathon, Lille, kon in oktober 1786 een wissel laten innen in Valenciennes via een vriend (IC.343.11.45).



beurt moest zien te recupereren van zijn cedant. Dat verliep door de band tamelijk vlot, want in hoge mate een routinekwestie, maar zorgde bijwijlen toch voor oeverloze discussies met een hoop achternaclloop en geschrijf <sup>199</sup>. Vooral in Frankrijk stootten eventuele kosten buiten die van het officiële protest op onwil om die te vergoeden, omdat er volgens de Franse wet geen commissies mochten worden aangerekend voor de verdere afhandeling van geprotesteerd papier <sup>200</sup>. Bovendien moest de klant dan terug op zoek naar nieuwe wissels in ruil en vaak waren die effecten dan opnieuw op termijn <sup>201</sup>. Allemaal verloren moeite en tijdverlies, terwijl Bethune ondertussen zijn broodnodige fondsen moest missen.

Een klant die al te vaak wisseltjes stuurde die dienden te worden geprotesteerd, kreeg dan ook de wind van voren, nl. dat hij beter moest uitkijken met wie hij zaken deed om al die "miserabele protesten" te vermijden, en het leidde er zelfs toe dat Bethune hem op de duur verdere levering weigerde <sup>202</sup>. De problematiek van geprotesteerde wissels werd trouwens algemeen als vervelend nevenaspect van de handel erkend en bovendien onaangenaam voor diegene die de wissel in betaling had gestuurd. De etiquette vereiste immers dat iemand die zijn eer en reputatie hoogachtte goed uitkeek om geen wissels of traites te sturen waarvan de betaling niet absoluut zeker was <sup>203</sup>. Daarom werd bij het toezenden van een dubieus of vervallen wisseltje - of eentje dat met een valabele reden werd betwist - vaak gevraagd géén protest te laten registreren en het bij niet-betaling gewoon terug te sturen. Zo vermeed men de "*disgraces*" in kwestie en spaarde men meteen ook de protestkosten ervan uit <sup>204</sup>.

---

<sup>199</sup> Vb. Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 8.4 en 2.5.1774 (IC.342.12.3) - Merzeau, Jonzac, dd. dec.1781-jan.1782, 18.11.1783, 13.2 en 6.4.1789 (IC.343.9.26) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel (IC.343.5.1) - Roche Frères, Lyon, dd. 3.2.1784 (IC.343.14.8) - Malfait L., Lannoy, betaalde soms met wissels op Kortrijk die niet werden betaald. Meestal hield dat verband met onwil om te betalen wegens betwistingen over goederen. In het protest werd altijd de reden vermeld, maar in Kortrijk gebeurde dat in het "Vlaams" zodat Malfait dat nog moest laten vertalen (17.12.1781 in IC.343.10.26).

<sup>200</sup> Vb. Bougenies, Lille, vond dd. 12.9.1778 de kosten die Bethune aanrekende "niet conform" en dreigde zelfs de zaak voor de consulaire kamer van Lille te brengen omdat hij nog zo'n zaak had met Vlaanderen (IC.342.8.3) - Michel P&F, Beauvais, vonden dd. 23.2.1788 de kosten erg hoog en vreesden dat de trekkers die niet zouden willen vergoeden, omdat 1/2 % commissie daarbij niet gebruikelijk was (IC.343.3.3) - Bethune beklagde zich daarover bij Vindevogel, Gent, dd. 18.12.1784 en opnieuw naar aanleiding van de brief van F. Michel, stellende dat er in Frankrijk een wet was "*qui ne permet pas les retraits sur les billets*". Vindevogel repliceerde dd. 25.2.1788 dat hij dat wist, maar dat geen enkele koper in Gent daarop wilde ingaan. Als Bethune dat niet wilde aanvaarden zou hij geen wissels meer kunnen plaatsen (IC.343.8.28).

<sup>201</sup> Vb. Huard, St. Quentin, dd. 9.8.1772 (IC.342.15.21).

<sup>202</sup> Huard, St. Quentin, dd. 9.8.1772 (IC.342.15.21).

<sup>203</sup> Vb. A. Bosset, Beauvais, dd. 14.2.1758 (UC.33.3) - Brégeault, Versailles, dd. 10.11.1759 en 16.1.1760 in UC.33.3 - Huard J., St. Quentin, dd. 9.3.1770 en 29.7.72 in UC.33.4.

<sup>204</sup> Vb. Goemare, St. Omer, 28.4.1760 (UC.33.3) - F. Maillart, Amiens, dd. 14.2.1759 (UC.33.3) - Pinchart, Reims, dd. 30.5.1758 en 10.1.1759 (UC.33.3) of dd. 21.10.1779 (IC.342.14.30) - Reneusse, St. Quentin, dd.28.3.1758 (UC.33.3) - Nautré, Bordeaux, 8.5.1771 (UC.33.4) - Fremont, Paris, 21.10.1778 (UC.33.4 bis) - Pion Vve & fils, Tours, dd.4.11.1775 (IC.342.16.13) - Salvan Frères, Béziers, dd. 17.8.1768 (UC.33.4) - Barrois J.T., Lille, dd.

Zelfs met wissels op grotere Franse steden kon hij in Kortrijk géén weg. Amiens, Reims, Bordeaux en zelfs Versailles kon hij nog doorsturen naar die steden zelf, omdat hij er tamelijk wat klanten had, die toch geregeld naar Kortrijk kwamen of makkelijk in ruil aan wissels op Lille of Parijs konden geraken <sup>205</sup>. Vanaf de jaren 1780 vormde ook Boulogne niet langer een probleem en voor Orleans en omgeving kon hij in de jaren 1790 terecht bij een lokale expediteur <sup>206</sup>. Wanneer hij toch moest schrijven omwille van een bestelling of levering, stuurde hij weleens een wissel mee naar een klant, met het verzoek hem een plezier te doen en het effect - steeds "bereid tot wederdienst" uiteraard - <sup>207</sup> te innen.

Maar verafgelegen steden zoals Marseille, Lyon, Grenoble, Nantes, Niort en zelfs Rouen, St. Quentin en Beauvais vormden een mega-probleem <sup>208</sup>. Die wissels diende hij immers, om ze genegotieerd te krijgen, door te sturen naar Lille en desnoods Parijs, waar het verlies gemakkelijk kon oplopen tot 1 %, omdat zelfs Van Schoor ze moeilijk kwijt geraakte <sup>209</sup>. Daarom aanvaardde hij ze slechts wanneer de klant bereid was het verlies voor zijn rekening te nemen; zoniet stuurde hij ze terug en vroeg er op Parijs in ruil.

---

9.11.1789 (IC.343.10.41) - Barrois Vve & fils, Lille, dd. 25.10.1783 (IC.343.10.42) - Halleux, Hodimont, dd. 14.8 en 3.10.1775, 2.5 en 27.11.1776 (IC.342.7.4).

<sup>205</sup> Aanvankelijk inde Mimerel L. weleens een wissel op Amiens (UC.33.3 - IC.341.1.15) - Nadien inde vooral Ourcel, Amiens, er op Amiens en Abbeville (UC.33.4 bis en UC.33.5 - IC.342.1.12 en IC.343.1.23) - Pinchart, Reims, inde wissels op Reims (UC.33.4 bis - IC.342.14.30 - IC.343.20.19). Met wissels uit Reims kon Bethune ook terecht in Lille, maar slechts tijdens het wijnseizoen. Daarbuiten waren ze er niet negocieerbaar (Delisle, Lille, dd. 24.12.1770 in IC.342.8.15) - Nautré, Bordeaux inde wissels in Bordeaux dd. 27.12.1769 en 7.2.1770 (UC.33.4) zie ook IC. 341.3.13 - IC. 342.2.23. Er stelde zich wel een probleem, wanneer Nautré zélf met een wissel op Bordeaux wenste te betalen. De inning daarvan lukte enkel per toeval dd. 5.10.1769 en 20.12.1770 (UC.33.4). En in Versailles waren het Jouanne Frères (IC.342.16.23) en vooral Porquet totaal zijn overlijden (IC.342.16.27) in de jaren 1770 en Jouanne & Peigné (IC.343.22.21) en bij gelegenheid Babois & Hoguer (IC. 343.22.5 : 7.4.1783) in de jaren 1780 die ter hulp kwamen.

<sup>206</sup> Boulogne werd sporadisch geïnd door Marelle van Calais (IC.343.6.5) en op het einde van die jaren couranter door Coppens Frères van Dunkerque (IC.343.7.8) - Orleans en omstreken + Jonzac door de firma's van Guinebaud-Petau, Orleans (IC.344.11.21 en 22) - Hun opvolgers Revers - Roger & co, Orleans, inden er ook op Bourges in mei 1799, maar papier op Nantes negotiëren achtten ze bij hen dd. 30.12.1799) onmogelijk (IC.344.11.23).

<sup>207</sup> Vb. Fournier-Geruzet, Soissons inde een wissel op Soissons (dd. 27.10.1772 in UC.33.4 en dd. 4.12.1772 in IC. 342.15.6) - M. Babois, Le Havre/Rouen, inde er op Rouen (dd. 7.5.1788 en 5.12.1789 in IC.343.10.27) - Michel P&F, Beauvais, inde er een op Beauvais (dd. 31.7.1787 in IC.343.3.3) - Fournier, Moings, inde er een op Niort (dd. 15.3.1785 in IC.343.14.46) - Grollier, Poitiers, inde er een op Poitiers (dd. 28.5.1788 in IC.343.20.5) en Classe, Peronne inde er een op Peronne (10.9.1790 in IC.344.14.9).

<sup>208</sup> Zie voor Marseille : Reneusse, St. Quentin dd. 24.7.1756 (UC.33.3) - voor Lyon : Brousse P&F, Toulouse (UC.33.4) en Oliva, Torino, dd. 23.9.1777 (UC.33.4 bis) - voor Rouen : Bougenies, Lille, dd. 4.3.1777 - Jouanne Frères, Versailles, dd. 24.2.1775 (Beide in UC.33.4 bis) en Ourcel, Amiens, dd. 28.8.1770 (UC.33.4) - voor Beauvais : Guesnet, Clermont, dd. 15.4.1779 (UC.33.4 bis) - voor St. Quentin : Ourcel, Amiens, dd. 28.8.1770 (UC.33.4) - voor Niort : Delorme, Niort, dd. 4.10.1777 (UC.33.4 bis).

<sup>209</sup> Vb. Grenoble verloor in Paris 1 % (Cottin, Paris UC.33.2 in de vijftiger jaren) - Lyon verloor 1/2 % in Lille dd. 24.6.1774 (Dorda-Grassot, LaBisbal - UC.33.4 bis) en dd. 2.6.1767 (Brousse, Toulouse - UC.33.4) maar ook in Paris dd. 25.11 en 10.12.1750 (Cottin L'ainé, Paris, IC.340.10.19) - Bordeaux verloor 1/2 % op 10.1.1769 en Maubeuge 1 % op 20.2.1769 (Delisle, Lille, IC.341.8.14) - Rouen verloor in Kortrijk 2 à 3 % op 19.4.1788 (Hutrel, Rouen - UC.33.6) - Maricourt, Lille, plaatste van tijd wissels op Bordeaux en Lyon - soms via Bougenies - maar steevast

Trekken op Franse steden lukte om die reden nog minder. Het verlies was té groot <sup>210</sup> en bovendien had Bethune er in Kortrijk nauwelijks of géén gelegenheid toe <sup>211</sup>. Nochtans werd het hem regelmatig gevraagd, zeker in perioden dat de koersen nadelig stonden <sup>212</sup>. Vandaar ook dat er van tijd hele constructies moesten worden opgezet om wissels zonder verlies te kunnen aanvaarden. Zo stuurde een klant uit Nantes een wissel op één van zijn eigen relaties in Troyes, die Bethune naar die man mocht doorsturen om het bedrag ervan te kunnen trekken <sup>213</sup>.

#### 16.4.5 Negotiatie voor rekening van de klant...

Om al die redenen en omdat sowieso wissels op de hoofdstad het meest courant waren, betaalden Franse klanten meestal met wissels op Parijs. Die kreeg Bethune moeiteloos geplaatst in Kortrijk. Alleen lukte dat niet altijd à pari, want ook bij wissels op de grote handelsmetropolen schommelden de koersen vaak aanzienlijk. Daarom had Bethune van in het begin de gewoonte aangenomen alle wissels, die hij niet rechtstreeks zonder verlies kon innen, te negotiëren voor rekening van de klant. Dat impliceerde dat er een afrekening volgde van hetzij winst, hetzij verlies voor de klant in kwestie. Voor wat betreft de wissels op Paris viel die negotiatie doorgaans mee, want de wisselkoers stond meestal à pari of daarboven <sup>214</sup>. En bovendien keek Bethune aanvankelijk bij vlote betaalers niet al te nauw, zodat hij al eens een half of zelfs een volledig percentje verlies voor zijn rekening nam wanneer de koers onder de pari dook <sup>215</sup>. Hij hoopte daarbij vooral op

---

met verlies (UC.33.5). In Parijs verloor Lyon 1/8 tot 1 %, Marseille en Bordeaux 1/4 % en Nantes of Montpellier 3/4 % (DeBoislandry Vve, Paris : IC. 343.18.21). Slechts bij uitzondering kon Bethune eens terecht bij Van Schoor in Brussel voor het plaatsen van een wissel op Bordeaux (UC.33.5).

<sup>210</sup> Vb. Trekken op Amiens verloor, als het uitzonderlijk toch lukte, 2 % (Maillart, Amiens, dd. 16.8.1755 en 24.8.1756 - UC.33.3) - Bordeaux verloor 1 % als de koers op Parijs au pair was, zoniet méér (Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 12.6.1773 - UC.33.4 bis & Benezet, Bordeaux, 17.12.1779 - UC.33.5) - Reims verloor 2 % toen de koers op Paris nadelig stond dd. 9.10.1756 (Hurtault Nicolas, Reims - UC.33.3).

<sup>211</sup> Bethune meldt vb. géén of weinig gelegenheid op Nantes (Claudinot, Nantes, 11.3.1772 - UC.33.4) - op Amiens (Ourcel, Amiens, dd. 4.2.1771 en 14.12.1772 - UC.33.4) (Maillart, Amiens, dd. 16.8.1755 en 24.8.1756) - op Bordeaux (Da Costa Cadet, Bordeaux 12.6.1773 -UC.33.4 bis) - (Benezet, Bordeaux, dd. 4.8.1773, 3.2.1775, 12.9.1778 - UC.33.4 bis en 17.12.1779 - UC.33.5) - (Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 26.4.1777 -UC.33.4 bis) - op Reims (Hurtault, Reims, dd. 9.10.1756 -UC.33.3).

<sup>212</sup> Vb. Benezet soeurs, Bordeaux, wilden dat Bethune trok omdat wissels op Paris erg nadelig waren voor hen dd. 2.5 en 2.9.1778 en 6.12.1779 (IC.342.2.12).

<sup>213</sup> Pineau, Nantes, dd. 8.4.1761 (UC.33.3).

<sup>214</sup> De pariteit bij wissels op Paris was 56. Dwz dat de pariteit berekend werd op basis van 56 groten (= 28 stuivers) wisselgeld = 3 Franse ponden (JANSSENS, 1957 : 219). De koers op Paris verloor fiks tijdens de Zevenjarige oorlog (1756-1763), in het begin van de jaren 1770, in 1778-1779 en 1786, plus uiteraard na de Franse Revolutie.

<sup>215</sup> Vb. Faure-Triol, Montpellier, dd. 28.4.1756, 25.9.1756, 13.10.1758 - Geruzet-Pierquin, Reims, dd. 6.5.1756 en 1.9.1759 - Reynard, Lyon, dd. 4.7 en 23.11.1761 - Teissier-Faucillon-Sain, Montpellier, dd. 19.6.1761 - Turquet, Senlis, dd. 25.6.1761 (Alle in UC.33.3) - Salvan Frères, Beziers, dd. 30.3.1776 (UC.33.4 bis).

"tevredenheid" van de klant <sup>216</sup>, want hoefde naar eigen zeggen niet te winnen op wisselkoersen <sup>217</sup>.

Nu moet daaraan worden toegevoegd dat wat hij deed in feite helemaal niet gebruikelijk was. Een klant somde de redenen z.i. daarvoor op : niemand in Brabant rekende die verliezen aan, verliezen op remises laten dragen aan een klant nadat men zelf winst had gemaakt op een verkoop was "niet correct", het was "niet gebruikelijk" in de handel en dus in strijd met de geplogenheden, en bovendien was het iets wat Bethune niet zomaar "eenzijdig" kon invoeren <sup>218</sup>. Het behoorde echter vooral tot de kwesties van fatsoen : verliezen op koersen werden vergoed bij verkoop op commissie, maar bij een verkoop à forfait was een weigering de remise à pari te crediteren eigenlijk not done <sup>219</sup>.

Van tijd deed een klant daar dan ook moeilijk over. Pinchart uit Reims uitte zijn misnoegen zelfs op regelmatige basis, al legde hij zich uiteindelijk wel bij de situatie neer <sup>220</sup>. Door de band wees Bethune er dan op dat de koper met dit systeem ook eventuele winsten opstreek en klanten in Lille kregen te horen dat zij meer dan wie ook opties hadden om periodiek verlies op Parijs te vermijden. Zij konden toch wissels op Lille sturen of ter plekke betalen aan zijn broer ? <sup>221</sup> Maar sommige klanten weigerden botweg naar redenen te luisteren en bleven tot in den treure afrekening eisen "*au pair*", hoe hoog het verlies ook mocht oplopen <sup>222</sup>.

Zo verliep de opstart van de correspondentie met de broers Hurtault, na de overname van de zaak van hun vader Nicolas - Bethunes leermeester in Reims - bijzonder moeilijk. De discussie errond sleepte jarenlang aan, tot Bethune uiteindelijk liet weten dat

---

<sup>216</sup> Vb. Delisle, Lille, dd. 4.3.1756 - Brunet, Montpellier, dd. 2.3.1759 - DeMainville, Orleans, dd. 10.7.1756 - Delagarde, Paris, dd. 10.7.1760 - Deurbroucq, Nantes, dd. 13.11.1756 - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 24.1.1758 - Faure Triol, Montpellier, dd. 22.3.1756 - Hurtault Frères, Reims, dd. 18.4.1758 - Hurtault Nicolas, Reims, dd. 17.1 en 13.3.1756 - Pinchart, Reims, dd. 2.3.1757 - Reneusse, St. Quentin dd. 5.11.1756 en 26.8.1757 - Tandon, Montpellier, dd. 9.1.1759 (Alle in UC.33.3) - Bezard, Montpellier, dd. 4.9.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>217</sup> Vb. Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 17.6.1767 (UC.33.4) - Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 9.12.1772 (UC.33.4) - 14.8.1776 (UC.33.4 bis) - Bezard, Montpellier, dd. 9.9.1780 (UC.33.5).

<sup>218</sup> Petit Frères & co, Montpellier, dd. 30.6 en 2.9.1789 (IC.343.16.2).

<sup>219</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 14.8.1780 (IC.343.15.6) - Reijnart - Bigot F., Lille, dd. 9.6.1797. Toen Bethune zich probeerde uit de slag te trekken door te stellen dat het de gewoonte was in handelszaken tussen naties dat de betaler het koersverlies droeg op wissels op het buitenland, haalde hij zijn slag niet thuis omdat Reijnart dd. 18.6.1797 terecht opmerkte dat dit niet langer van toepassing was, gezien ze nu tot dezelfde natie behoorden. Sindsdien crediteerde Bethune alle remises van Reijnart op Paris au pair (IC.344.8.20).

<sup>220</sup> Pinchart, Reims, "verwonderde zich" dat Bethune de opgegeven koersen op Paris niet had kunnen krijgen, terwijl andere leveranciers "dans votre pays" daar wel in slaagden en in het algemeen negocieerden aan betere koersen (23.2 en 12.7.1757, 2.6.1759 in IC.340.11.14).

<sup>221</sup> Vb. Vve Barrois & fils, Lille, dd. 26.7.1758 - Letocart Nicole, Lille, dd. 29.5.1762 (Beide in UC.33.3).

<sup>222</sup> Vb. Vve Barrois en haar zoon, Lille, dd. 7.7.1758 - Boucquié Oncle & neveu, Troyes, dd. 13.11.1759 en 11.6.1761 - Letocart Nicole, Lille, dd. 3.6.1762 (Alle in UC.33.3) - Darcy Scheppers, Lille, eiste dd. 24.2.1764 afrekening au pair als Bethune nog zaken met hem wilde doen. Het was zijn laatste brief in het bestand (IC.341.8.3).

hij nog maar eens afrekende aan een half procent minder verlies om "zijn inclinatie te tonen voor het huis van Hurtault", maar dat echt niet kon blijven doen <sup>223</sup>. En ook Petit Frères & co, Montpellier, hielden van hun slotbetaling bij de liquidatie van hun firma een som van 282 Lb.ts achter die Bethune bleef opeisen tot eind 1791 omwille van een wisselkoersverlies <sup>224</sup>. Maar feitelijk komt het erop neer dat hij reeds vanaf de Zevenjarige oorlog, waarin het verlies op Parijs bijna systematisch hoog opliep, meer en meer zijn stelregel huldigde en die aanvankelijke bonusjes stilaan achterwege liet. Eens de zaak nog enkel op linnen draaide, begin jaren zeventig, behoorde afrekenen volgens negotiatie tot zijn normale bedrijfspolitiek <sup>225</sup>.

Dat hij niet uit was op winnen op betalingen, maar er zeker niet wou op verliezen, blijkt nog het best uit de remises op Amsterdam, London, en later ook Hamburg of Madrid, die hij toegestuurd kreeg vanuit het zuiden van Frankrijk, meer bepaald van de Beaucaire-foirehandelaars in Montpellier, en uit de havensteden Barcelona en Bordeaux. Vooral die op Amsterdam waren er gegeerd : ze waren namelijk meestal voordeliger dan die op Parijs, vermits ze bij de omzetting naar Brabantse Florijnen vaak flinke winst opleverden. Alles hing af van het feit of ze die wissels bij hén op de kop hadden kunnen tikken aan een "gunstige" prijs, te begrijpen als : zonder verlies. Dat lukte vaak niet omdat effecten op solide Hollandse banken en firma's zeker in Montpellier weleens schaars en dus erg duur durfden te zijn, gezien uiteraard iederéén er naar op zoek ging. Dan lieten ze er zoeken door hun makelaars in Lyon, Bordeaux of Spanje <sup>226</sup>.

Lukte ook dat niet, dan schakelden ze over op andere grootsteden; zoniet kochten ze er noodgedwongen op Parijs - zelfs aan nadelige koersen - zoals iedereen <sup>227</sup>. Of ze stuurden

---

<sup>223</sup> Hurtault Frères, Reims, dd. 14.1 en 14.3.1758, 14.11.1761 (UC.33.3).

<sup>224</sup> Petit Frères & co, Montpellier, dd. 30.6 en 2.9.1789 (IC.343.16.2) en 24.3, 14.7, 14.9.1789 en 29.10.1791 (UC.33.6).

<sup>225</sup> Vb. Barrau Frères & Blancquier, Montpellier, dd. 11.5.1774 - Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 14.8.1776 - Sauvastre, Jonzac, dd. 25.1.1774 (Alle in UC.33.4 bis) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 18.9.1779 (UC.33.5).

<sup>226</sup> Vb. Salvan Frères, Beziers, lieten hun wissels zoeken in Lyon (dd. 23.2.1779 in IC.342.2.9 en 23.3.1780, 21.4.1787 in IC.343.3.8) Zij stelden dat door de oorlog de vrije circulatie van wijnen en "eau de vie" verhinderd werd zodat wissels erg schaars waren. Later zochten ze er op A'dam of London in Spanje (30.1.1792 en 6.3.1796 in IC.344.3.16) - Pomier Frères, Montpellier, lieten wissels op A'dam in de jaren 1770 zoeken in Bordeaux (IC.342.11.12) - Bonafous, Julien & co, Montpellier, zochten hun wissels op A'dam specifiek op de Foire van Bordeaux (dd.13.5.1775 in IC.342.12.3) - idem Bonafous Frères, Montpellier (IC.343.16.5) - LaFerrière, Jonzac, zocht in de jaren '88-'89 zelfs zijn wissels op Paris in Bordeaux (IC.343.9.27).

<sup>227</sup> Vb. Farel & Puigsech, Montpellier, o.a. 28.11, 22 en 29.12.1760, 15.1.1762, 2.12.1763, 6.8 en 17.12.1764 (IC.341.11.34) en 24.3 en 23.8.1773, 8.1.1776 (IC.342.11.18) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 30.5 en 11.7.1778 en idem, La Bisbal dd. 27.10.1774 (IC.342.2.2). Voor de remises op Hamburg zie UC.33.8 en IC.344.2.29 - Petit & Fils, Montpellier, dd. 16.5.1760 en 14.2.1763 (IC.341.11.28) - Fulchiron, Lyon stuurt dd. 23.12.1776 en 18.12.1778 wissels op A'dam iov Farel & fils & Viala, Montpellier (IC.342.10.15) - Lage koersen op Paris werden gemeld door o.a. Despuech en Peras, Montpellier, dd. 5.4.1773 (IC.342.11.3) en Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 3.11 en 18.12.1779 (IC.342.2.2).

zelf remises naar hun Parijse of andere bankiers, op wie Bethune dan mocht trekken <sup>228</sup>. Want Madrid, dat voor hén soms makkelijk te vinden was, viel nauwelijks te plaatsen voor Bethune. Zelfs ééntje op Cadiz moest hij bij gebrek aan plaatsingsmogelijkheden doorsturen naar Parijs <sup>229</sup>. Pas in de moeilijke jaren na de Franse Revolutie lukte dat wel eens, omdat er toen géén alternatieven waren <sup>230</sup>.

Bethune rekende alle buitenlandse wissels eveneens af op basis van wat de negotiatie ervan had opgeleverd. Klanten die met dergelijke wissels betaalden deden dat bijna steevast met het oog op winst boeken en drongen dan ook nagenoeg systematisch aan om ze zo voordelig mogelijk te negotiëren. Ze wilden er in ieder geval niet op verliezen, stelde Bonafous, want verdienden te weinig op Bethunes toiles <sup>231</sup>. Daarom liet Bethune het zijn grote spelers onmiddellijk weten wanneer de koersen niet gunstig stonden. Zo konden zij hun aankopen van wissels volgens zijn advies in de gepaste richting bijsturen en hielpen beide betrokken partijen elkaar in het vinden van de voordeligste weg. Maar uit schrik winst in te boeten, wilde hij niet betrokken worden bij de speculatieve logica van zijn afnemers.

Dat belette echter niet dat hij volledig bereid was mee te denken in die richting en zijn uiterste best deed om voor de klant optimale koersen uit de brand te slepen. De wisselkoersen waren in Kortrijk vaak niet zo gunstig. De stad was al bij al slechts een kleine speler op de wisselmarkt en enkel kortlopende wissels op Parijs en die op Lille konden er makkelijk aan de man worden gebracht <sup>232</sup>. Dus stuurde hij de ontvangen wissels geregeld door naar Brussel, Gent of Antwerpen waar de koersen vaak voordeliger waren <sup>233</sup>, of wachtte hij hun vervaldag af omdat koersen op korte termijn altijd beter waren

---

<sup>228</sup> Vb. Bethune trekt in opdracht van Da Costa A., Bordeaux, dd. 21.3/8.4.1782 op Cottin, Fils et Jauge, Paris (UC.33.5 en IC.343.18.15) - Hij trekt op Doerner, Paris (IC.343.18.25), Boullanger, Paris (IC.343.18.7), en nadien op hun opvolgers Dubick, Paris (IC.343.19.2) iov Dorda-Grassot, Barcelona - Hij trekt op Cabanis, Paris dd. 27.10.1784 iov Eymar, Montpellier (IC.343.18.9) - Hij trekt op Hope & co, A'dam in 1793 iov Bezard P&F, Montpellier (IC.344.1.32) - Dorda-Grassot, Barcelona, lieten ook trekken op hun agent Aget, Dunkerque (IC.342.2.2 - IC.343.7.7 - IC.344.5.18) en in de nasleep van de Franse Revolutie op bankiers Abel Dutilh in Rotterdam (UC.33.7 - IC.344.2.29 - IC.344.15.12) - Prieur-Bouché, Montpellier, vroeg te trekken op hun bankier in Paris, bij gebrek aan wissels op A'dam : dd. 11.9.1789 (IC.343.15.17) en na 1795 ook op Texier, Angely & Massac, A'dam (IC.344.1.38) of Leers & co, Hamburg, waarop ook Bouché Frères, Montpellier en Sargelet, Sagnier, Barcelona lieten trekken (IC.344.6.60)....

<sup>229</sup> Coiffier & LeFils, Paris, stelden dd. 17.7.1779 dat wissels op Madrid ook in Parijs een probleem vormden wegens géén vraag ernaar (IC.342.13.13) - Enkel bankiers zoals Cottin (IC.342.13.14 - 343.18.14) of De Boislandry (IC.342.13.19) slaagden erin wissels op Spanje te plaatsen (IC.342.13.14).

<sup>230</sup> In 1790 kon Felix De Caluwe er plaatsen in Gent (IC.344.9.46). Bethune stuurde er in 1796 enkele op Valencia naar Dorda-Grassot, Barcelona, die er Hamburg voor in ruil stuurde. Ze stelden dd. 6.12.1797 zelfs voor wissels op Madrid van Bethune te innen en te ruilen voor wissels op Paris of Hamburg (IC.344.2.29).

<sup>231</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 8.4.1774 (IC.342.12.3).

<sup>232</sup> Godinot-Tellier, Reims, dd. 12.5.1767 (UC.33.4).

<sup>233</sup> Vb. Farel Ayné, Montpellier, dd. 31.5.1755 en Farel-Puigsech, Montpellier, dd. 20.3.1756 en 3.3.1759 (UC.33.3) - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 21.1, 20.2, 17 en 31.3.1772 (UC.33.4) - Marracci P., Lille, dd. 15.2.1771 (UC.33.4).

dan die op wissels die nog enkele usances te lopen hadden <sup>234</sup>. Dit op voorwaarde uiteraard dat zijn toegestane krediettermijn er niet mee in het gedrang kwam.

Helaas kon ook zijn Brusselse bankier Van Schoor geen wonderen doen : Brussel volgde bij voorbeeld de koers op Amsterdam zoals ze in Antwerpen werd bepaald, maar Antwerpen volgde op haar beurt noodgedwongen slechts het dictaat van Amsterdam. Deze moeder aller beurzen gaf zelfs de richting aan waarin de koersen op Parijs in het buitenland schommelden <sup>235</sup>. Veel aanbod gecombineerd met weinig of geen vraag deed immers de koersen dalen, en vice versa. Zodoende dienden ook zij vaak, bij gebrek aan kopers, wissels door te sturen naar Antwerpen, Amsterdam of Parijs zelf. Dat deden trouwens ook zijn bemiddelaars in Lille, wanneer er te weinig vraag was naar wissels op Parijs : dan vertrokken er massa's per diligence naar de hoofdstad <sup>236</sup>.

Bij een vraag om zijn facturen te betalen, werd de situatie van de wisselkoersen "Paris-Amsterdam-Londen" stevast meegegeven, zodat de klant wist waaraan hij zich kon verwachten. In oorlogstijden wist iedereen wel wat de teneur zou zijn, maar via zijn resem financiële relaties was Bethune meestal ook goed ingelicht over tijdelijke maatregelen of plots opduikende problemen zoals grote faillissementen die vraag of aanbod van wissels en dus de koersen konden beïnvloeden <sup>237</sup>. Na het negotiëren liet hij stelselmatig weten hoe hij het er had vanaf gebracht. Hij was niet uit op winst maken op wissels en zocht naar eigen zeggen steeds de beste koers als tegenprestatie voor correcte betaling. Vaak fier op wat hij als koers uit de brand had weten te slepen, zette hij zelfs bij verlies flink in de verf welk voordeel de klant dankzij zijn aanpak "als voor eigen" daarbij had genoten. Maar dan nog leidden de negotiaties en de afrekeningen ervan veelvuldig tot discussies. Bethune diende dus voortdurend zowel zijn aanpak als de grootteorde van de gerealiseerde bedragen tot in de kleinste details te verantwoorden.

Tekenend voor heel die kwestie, was een pijnlijke contestatie van de firma Bonafous met betrekking tot wissels op Londen. Het geval deed zich voor begin jaren zeventig, toen Bethune na het stopzetten van zijn lakenhandel géén bankier meer had in Engeland, aan

---

<sup>234</sup> Vb. Teller-Da Costa, Bordeaux, dd. 16.7.1768 en 9.12.1772 (UC.33.4) - Bezard, Montpellier, dd. 27.4.1774 (UC.33.4 bis) - Reneusse St. Quentin, dd. 19.7.1757 (UC.33.3) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 22.8.1759 (UC.33.3) - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 21.1 en 31.3.1772 (UC.33.4).

<sup>235</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 28.6.1771, 20.7.1773 - 2.4.1771 - 19.11.1774 (IC.342.4.13).

<sup>236</sup> Vb. Maricourt, Lille (IC.343.12.1, vb in de zomer van 1783 tot voorjaar 1784) - Matthieu, Lille (IC.344.8.10).

<sup>237</sup> Vb. Wanneer in Londen fondsen werden verzameld voor het financieren van de oorlog via een tijdelijke taks, steeg de aankoopkoers op Londen sterk wegens geen aanbod (19.11.1761) - Financiële en economische maatregelen in Frankrijk zorgden voor grote instromen van Franse wissels in Brussel, waardoor ze onplaatsbaar werden wegens onvoldoende vraag (Van Schoor M, Brussel in maart, april 1770 : IC.342.4.13) - de koersen schommelden vaak erg plots ten gevolge van faillissementen van bankiers (augustus 1763 in A'dam en november 1763 in Londen) : Van Overloop, A'dam, IC.341.1.32, of 1.1.1773 in A'dam : Van Schoor M., Brussel (IC.342.4.13)...

wie hij de wissels op Londen ter betaling van zijn aankopen kon toesturen. Die polemiek sleepte een jaar lang aan, omdat Bonafous en co zagezegd de afrekening van de tamelijk grote som hadden gelimiteerd en dus opeisten aan een gevoelige winstkoers van 36 <sup>238</sup> terwijl Bethune slechts 35.2 had kunnen realiseren. Hij had bovendien nog commissies in Brussel én Antwerpen moeten betalen, omdat hij ze met het oog op de best mogelijke koers van 35.4 naar Brussel had gestuurd, vanwaar men ze bij gebrek aan afnemers naar Antwerpen had moeten doorsturen. Daar stond echter de koers reeds lager, en omdat Bethune er courtage moest op betalen plus tenslotte ook nog de transportkosten van die fondsen, liep het verlies aardig op : verlies van 3 % dat Bethune uiteindelijk, vijand van "*sicane*", dik tegen zijn zin diende te slikken <sup>239</sup>.

Het hoeft dus géén betoog dat de problematiek van het verlies op wisselkoersen quasi onoverkomelijk werd na de Franse Revolutie. Zoals reeds uitvoerig beschreven in het hoofdstuk "klinkende munt", schommelden de koersen toen niet meer om en rond de pari, maar begonnen ze aan een dramatische afgang die eind 1789 slechts 2 % bedroeg, maar opliep tot niet minder dan 67 % tegen mei 1792. Uiteraard was tegen dan betalen met wissels op Parijs géén optie meer. Vermits kort daarop de firma Bethune alle leveringen stopzette, kon het probleem gelukkig als het ware "*on hold*" worden gezet. Na de heropstart eind 1795 was er nog niet veel uitzicht op verbetering, maar tegen de zomer van 1796 werden er opnieuw koersen op Parijs genoteerd. Weliswaar nog met een verlies van 1 %, maar toen in datzelfde jaar ook de koers op Amsterdam kelderde tot verliezen van 7 %, werden wissels op Parijs stilaan toch een valabel alternatief. Vanaf eind 1796, begin '97 stond de koers trouwens terug à pari. Enkel de Catalanen in ons archief, die traditioneel moeilijk aan die wissels geraakten, weken toen uit naar papier op Hamburg.

#### 16.4.6 ... met de hulp van bankiers en makelaars.

Om al die wisseltransacties naar behoren te kunnen uitvoeren, deed Bethune aanvankelijk slechts beroep op collega-handelaars. Hij had er van soorten : gelegenheidswisselaars die hem weleens een dienst "onder vrienden" wilden bewijzen door lokale wissels te innen en/of buitenlandse te negotiëren <sup>240</sup>, en wisselaars op een min of meer vaste

---

<sup>238</sup> De pariteit van de wisselkoers op London stond op 35 schellingen 7 groten (= 12.9.1 Fl.ct) voor 1 pond sterling (JANSSENS, 1957 : 218).

<sup>239</sup> Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 21.1, 20 en 26.2, 17 en 31.3.1772 en Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 15.4, 17.7 en 2.12.1772 (Beide in UC.33.4).

<sup>240</sup> In Gent : tot eind jaren zestig : lakenhandelaars Blommaert (IC.340.5.4), De Baets (IC.340.5.6-341.5.38) en Moeraert (IC.341.6.3), Joseph De Potter in 1785 (IC.343.7.38), linnenhandelaar P.J. Moerman (IC.343.8.11) en diens schoonzoon Van Acker-Moerman (IC.343.8.25) in de jaren 1780, Felix De Caluwe (IC.344.9.46) in de jaren



basis, op wie hij veel of minder beroep deed naargelang de stand van de koersen <sup>241</sup>. In ruil voor wederdiensten waren zij bereid dat gratis te doen, tenzij ze vonden dat het te veel van hun tijd in beslag begon te nemen <sup>242</sup>. Dan gingen zij zich profileren als evenknieën van hun confraters, doorgaans grotere kooplui, die zich officieel toelagden op "*faire le change*" en daarvoor een commissie aanrekenden <sup>243</sup>.

Beide groepen, met of zonder commissie, lieten het geld trekken of leverden cashgeld en wissels in ruil, die ze hetzij zelf in portefeuille hadden, hetzij aankochten bij make-laars. In dat laatste geval werd er "*courtage*" betaald : meestal een vast percentage van een fractie-percent die varieerde van 1/12e % in Gent en Antwerpen, tot 1/8e % in Lille, Dunkerque of Parijs en 3/8e % tot 1 % in Amsterdam <sup>244</sup>. De bemiddeling door courtiers werd vrij algemeen aanvaard bij transacties want was in de meeste handelssteden opge-

---

1790. In Brugge : L. De Ronquier in 1752 (IC.340.3.4), August VanOutryve in de jaren 1760-1770-1780 (IC.341.4.5-342.3.26-343.4.25). Een poging met J. Bte Gilliodts (IC.344.3.42) mislukte. In Antwerpen : Washandelaar J.F. Stevens in de jaren 1750 (IC.340.2.14). In Oudenaarde : Cnudde (IC.341.13.6). In Menen : De Gruytere (IC.341.11.3). In Ath : Delwarde (IC.343.2.20) en Horion (IC.343.2.23) in de jaren 1780. In Brussel : Pierre Van Schoor in de jaren 1780 (IC.343.5.4). In Lille : Barrois Vve & fils (IC.343.10.42), Laslin J.P. (IC.343.11.35), beide in de jaren 1780. Vanackere (IC.344.8.23) in de jaren 1790. In Reims : H. Catteau (IC.340.11.5-341.14.11) in de jaren 1750 en 1760. In Amiens : Mimerel L. (IC.341.1.15) in de jaren 1760. In Paris : Boilletot & Belcour (IC.342.13.10), Coiffier & LeFils (IC.342.13.13) en Fremont (IC.342.13.22) in 1778-79. Boilletot & Belcour (IC.343.18.5) in 1780-83. Baquet (IC.344.12.2), Beguin (IC.344.12.4), Colas Dupart (IC.344.12.23), Delattre (IC.344.12.33) in de jaren 1790. In Amsterdam : Lohoff, gebroeders Ploos Van Amstel in de jaren 1790 tot 1792 (IC.344.1.35).

<sup>241</sup> In Antwerpen : de verver M.G. Cornet (IC.340.2.7-341.2.1) en in Brugge : expediteur C.L. Reinaex (IC.340.3.14-341.4.1) : beide in de jaren 1750 en '60. In Lille : François Delisle (IC.341.8.14-342.8.15) en kanthandelaar-expediteur Maricourt (IC.341.9.20-342.9.2-343.12.1). In Dunkerque : Coppens Frères (IC.343.7.8) in de jaren 1788-92. In Paris : Belcour (IC.343.19.43-344.12.5) in 1783-90, Pierre Dupart (IC.343.19.4-344.13.51) in 1789-92, Mauroy (IC.344.13.25) in 1790-93 maar vooral in 1798-99, Menu L'ainé (IC.344.13.28) in 1796-99, Garnier P&F (IC.344.14.2) in 1797-98.

<sup>242</sup> In Lille vroegen de broers De Ronquier al vanaf het begin 1/3 % commissie zoals ze daarvoor ook reeds van Van Dale kregen (17.6.1755) + *courtage* en briefportkosten (IC.340.7.14) en François Delisle vroeg 1/4 % commissie + *courtage* maar geen verzendingskosten vanaf 25.7.1775 "wegens onevenwicht in de transacties" (IC.342.8.15). In Parijs had Belcour al laten verstaan dd. 27.9.1786 dat hij veel werk had met die transacties die hij voor Bethune deed om hem plezier te doen en vroeg vanaf 17.5.1789 1/4 % provisie + briefportkosten (IC.343.19.43).

<sup>243</sup> In Amsterdam negotieerde Abraham Voorhoeve, die in verzekeringen en verzendingen deed en uitdrukkelijk stelde géén bankier te zijn, wissels op Amsterdam, Hamburg en Madrid tegen 1/8 % provisie - of 1/2 % *courtage* inbegrepen - (27.3.1797) in '96-'97 waarvan Bethune de fondsen op hem trok (IC.344.1.39). In Gent hield Bethune er een wisselvallige correspondentie op na met Jacques Tricot, waarvan niet duidelijk is of hij een bankier was of niet. Aanvankelijk, in de jaren 1756-59, bezorgde hij wissels op A'dam en London waarbij hij liet weten tegen welke koers het kon + tegen welk % provisie (IC.340.5.23). Op 18.8.1764 liet hij echter weten dat hij geen commissie, *courtage*- of portkosten aanrekende omdat hij vice versa beroep deed op Bethune voor bankzaken (IC.341.6.9). De transacties bleven beperkt tot de jaren 1756-61, 64-68 en 73-75. Een correspondentie met Lambert De Ronquier - Brugge opstarten op dat vlak, mislukte wegens de meestal slechte Brugse koersen op Paris en A'dam (10.5 en 26.5.1755 in UC.33.3).

<sup>244</sup> Zie de correspondenties met Cornet, A'pen (IC.341.2.1) - De Potter, Gent (IC.343.7.38) - Cottin, Paris (Cte Ct dd 18.3.1763 in IC.341.13.13 en cte ct dd 89-91 in IC.344.12.25) - Vandecasteele, Dunkerque (dd. 20.4.1761 in IC.341.5.26) en Aget, Dunkerque (IC.343.7.7) - Bougenies, Lille (IC.343.11.3) - Van Overloop, A'dam (IC.341.1.32) en Voorhoeve, A'dam (dd. 27.3.1797 in IC.344.1.39).

legd door de Kamer van Koophandel, die hiermee moeilijkheden bij het wisselverkeer wou vermijden <sup>245</sup>.

Mettertijd zag Bethune zich echter, door de grote massa wissels die hij te verhandelen kreeg, verplicht meer en meer beroepsmensen in te schakelen. Als het kon - zeker in cruciale perioden waarin het wisselen moeilijk ging of wanneer hij wissels op probleemregio's niet kwijt geraakte via zijn geëigende kanalen - deed hij rechtstreeks beroep op makelaars in Lille. Zij rekenden voor "buitenlandse" klanten 1/4 % makelaarsloon plus briefport, maar Bethune spaarde zich een eventueel bijkomende commissie aan een handlanger ter plekke uit <sup>246</sup>.

Van in het begin had hij via de bekende financiersfamilie Cottin een vaste bankier in Parijs om zijn vele wisseltransacties met die stad te regelen <sup>247</sup>. Sporadisch deed hij ook beroep op een bankier in Dunkerque <sup>248</sup>, maar naarmate de zaken uitbreidden en dus het betalingsverkeer almaar toenam, werd in 1768 Veuve Michel Van Schoor & Fils in Brussel op min of meer vaste basis ingeschakeld : een relatie die tot wederzijdse tevredenheid zou duren tot 1794. Die mensen waren bereid om hem protestkosten te besparen, door tussen te komen "*pour l'honneur de votre signature*" wanneer hen wissels werden gepresenteerd "*qui soient en souffrance*" <sup>249</sup>. En ze probeerden zoveel mogelijk wissels uit portefeuille te sturen om courtagekosten voor Bethune te vermijden <sup>250</sup>, maar ze werkten natuurlijk niet voor een appel en een ei : 1/3e % provisie was doorgaans het minimum voor het innen van wissels en het bezorgen van andere in ruil zonder garantie, met courtage- en briefportkosten er nog bovenop. Mét garantie, het zogenaamde "*du-croire*" (=delcredere), kostte het al gauw 1/2 % <sup>251</sup>. Soms kon hij mits wat onderhandelen

---

<sup>245</sup> C.L. Reinaex, Brugge, dd. 19.8.1754 (IC.340.3.14).

<sup>246</sup> Bougenies in 1775, 1779 en 1784-1786 (IC. 342.8.3-343.11.3) en J.B. Matthieu van mei 1785 tot juni 1786 (IC.343.11.48) en 1797-1799 (IC.344.8.10). Voor de grootorde van het 1/4 % commissie zie 10.11.7797.

<sup>247</sup> De opeenvolgende firma's van Jean Cottin l'ainé, met wie Van Dale reeds in zee was gegaan (IC.340.10.19) - J. Cottin l'ainé & fils (IC.341.13.13 - 342.13.15) - Cottin, fils & Jauge (IC.342.13.14 - 343.18.15) : tot 1779 en na hun brouille sporadisch verder tot de firmawissel, na de dood van vader Jean, met zoon Jean-Louis' schoonbroer Girardot in 1788: Cottin, Jauge & Girardot (IC.343.18.14 - 344.12.25) - plus de verderzetting ervan, na het overlijden van Jean Louis Cottin in 1792 en van Jauge in 1795 als Girardot & co tot de stopzetting daarvan eind 1798 wegens "de onmogelijke situatie van het bankwezen" (IC.344.12.48) : tonen dus een intense handelsrelatie van 1750 tot 1779 en een wisselvallige, meer pragmatische van 1780 tot 1799. Voor de genealogie van de familie Cottin zie GAYOT, 1998 : 352-355.

<sup>248</sup> van 1761 tot 1763 en in 1768-69 : Vandecasteele, Dunkerque (IC.341.5.26).

<sup>249</sup> Cottin, Fils & Jauge, Paris, dd. 4.6, 26.6.1782 en 22.3.1784 (IC. 343.18.15) - Cottin, Jauge & Girardot, Paris, dd. 2.9.1788 (IC.343.18.14) - Zie ook De Boislandry Vve, Paris, dd. 13.2.1784, want ze achtten het huis van Bethune te hoog in om niet tussen te komen, stelden ze. Tussenkomen spaarde protestkosten uit voor Bethune (23.8.1788) (IC.343.18.21) - Carié-Bezard, Paris, kwam tussen dd. 6.12 en 23.12.1798 (IC.344.12.16) - Ook Van Overloop & fils in A'dam deed dat dd. 30.3.1761 (IC.341.1.32).

<sup>250</sup> J. Cottin L'ainé, Paris, dd. 31.10.1771 (IC.340.10.19).

<sup>251</sup> Jean Cottin l'ainé & fils, Paris, dd. 20.3.1770 (IC.342.13.15) - Cottin, Jauge & Girardot, Paris, dd. 19.9.1789 (IC.343.18.14) en cte ct 89-91 (IC.344.12.25)- Ook Van Overloop & fils, A'dam, werkten tegen 1/3 % commissieloon (IC.341.1.32), evenals Van Schoor M. Vve & fils, dd. 22.11.1768 (IC.341.4.32), Michel Cambier, A'pen

bekomen dat zij in die commissie de kosten van courtage en briefport inbegrepen <sup>252</sup>, maar veel vat had hij verder niet op hen. Hun commissie verlagen deden ze uit principe niet, tenzij Bethune hen een zakenomzet kon garanderen van 100.000 Fl.ct per jaar, wat hij uiteraard, gezien de schommelende wisselkoersen, niet kon <sup>253</sup>.

Die vaste regels, waar weinig aan te tornen viel, zinden de controlefreak Bethune niet altijd even goed. Maar hoezeer hij ook verkoos zonder échte bankiers te werken : na Van Schoor kon hij ze niet goed meer missen. Zodoende kwamen na de onenigheid met Cottin in Parijs eerst DeBoislandry Vve & fils en nadien Carié-Bezard in hun plaats en Van Schoor, die noodgedwongen de deuren sloot in de perikelen van 1794, werd vervangen door Michel Cambier, een bankier in Antwerpen <sup>254</sup>. Bij gunstige koersen in Gent, deed hij bovendien steeds vaker beroep op J.B. Vindevogel, een Gentse bankier, die een vaste waarde zou blijven van begin jaren tachtig tot het einde van de eeuw <sup>255</sup>.

Buiten enkele bankiers binnen handbereik in eigen land en de noodzakelijke optie voor een lokale bemiddelaar in Parijs, bleef hij echter gelegenheidsoplossingen verkiezen. Zo had hij géén bankier meer in Amsterdam na 1764 <sup>256</sup>, wiens hulp hij kon inroepen voor het innen of laten accepteren van de vele wissels die hij toegestuurd kreeg vanuit de Franse midi. Het leverde hem scherpe kritiek op van een klant uit Montpellier, die vond dat hij er dringend één moest zoeken : zijn remises waren daarvoor belangrijk genoeg, stelde hij, en "dicht bij Holland wonende" was Bethune prima geplaatst om iemand te vinden <sup>257</sup>. Maar Bethune had weinig affiniteiten met bankiers in de Republiek der

---

(IC.344.2.2) - Vandecasteele, Dunkerque dd. 20.4.1761 (IC.341.5.26) en DeBoislandry Vve, Paris, dd.13.2.1781 (IC.343.18.21). Enkel Girardot, Paris, werkte volgens cte ct van 11.3.1799 aan 1/2 % + courtage + briefport en rekenden voor het voorschieten van fondsen interest à rato van 1/2 à 1 % per maand (IC.344.12.48).

<sup>252</sup> Jean Cottin l'ainé & fils, dd. 18.3 en 30.4.1763 (IC.341.13.13). Ze kwamen daar later op terug, als zijnde een misverstand, fout toegepast door hun commis die ondertussen ontslagen was : 27.2 en 20.3.1770 (IC.342.13.15) - Vandecasteele, Dunkerque weigerde dd. 4.5.1761 zijn commissie te verlagen, maar nam courtage voor zijn rekening (IC.341.5.26) - Deboislandry Vve & fils, Paris, ging dd. 13.8.1779 akkoord met 1/2 % kosten inbegrepen (IC.342.13.19). Ze verlaagden hun feitelijke provisie van 3/8 naar 1/3 % dd 13.2.1781, maar rekenden interest à rato van 5 % per jaar elke keer ze eventjes fondsen moesten voorschieten (IC.343.18.21).

<sup>253</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 25.11.1768 (IC.341.4.32). Aanvankelijk lukte dat echter wél, tot de koersen te slecht werden en de correspondentie noodgedwongen terugliep vanaf 1776-77 en vooral 1778.

<sup>254</sup> Cottin werd in Parijs als hoofdbankier tijdelijk vervangen door DeBoislandry Vve & fils van 1779 tot 1788 (IC.342.13.19 - 343.18.21) en door Carié-Bezard van 1796 tot 1799 (IC.344.12.16). Van Schoor, huisbankier van 1768 tot 1794, werd vervangen door Michel Cambier, A'pen vanaf 1796 tot 1799 (IC.344.2.2).

<sup>255</sup> Vindevogel, Gent, sprong vooral in als de koersen favorabel waren in Gent (IC.343.8.28 - 344.6.52).

<sup>256</sup> Van 1755 tot 1764 werkte hij met A. Van Overloop & zoon, A'dam (IC.341.1.32). Vrienden in Lille, zoals Maricourt, deden van tijd op hem beroep om hun wissels op A'dam ter plekke te laten innen door "zijn bankier" (zie Maricourt, Lille, dd. 11.7.1763 in IC341.9.20).

<sup>257</sup> Aan Farel & Puigsech, Montpellier, liet hij dd. 22.2.1775 weten dat hij niet over een correspondent in Holland beschikte om wissels naartoe te sturen. (UC.33.4 bis). Hun reactie volgde op 29.3.1775 (IC.342.11.18).

Verenigde Nederlanden, vaak joden bovendien <sup>258</sup>, en had sowieso weinig contact met die regio, gezien hij er géén toiles leverde. Bovendien kon hij met zijn wissels op Amsterdam sneller en evengoed elders terecht. Enkel in december 1793, toen de nood hoog was, deed hij beroep op de bankiers van één van zijn betere klanten om enkele wissels op Amsterdam te innen <sup>259</sup>. Van Ruymbeke had minder moeite met professionelen, want ging zelfs in zee met een bank in Hamburg, van zodra hij meer en meer betalingen op die stad binnenkreeg <sup>260</sup>. Maar dat was natuurlijk reeds bij het begin van de vroegmoderne tijden, waarin op heel wat vlakken andere regels zouden gelden.

Door zijn contacten met grote handelaars en bankiers, had hij zélf kunnen speculeren op wisselkoersen. En in feite deed hij dat ook wel eens, zo blijkt uit terloopse zinnnetjes in de correspondentie, wanneer een toevallige mogelijkheid zich aandiende of wanneer hij ergens een opportuniteit zag <sup>261</sup>. Dat was vooral het geval in het begin van zijn carrière, wanneer hij vaak wissels op London kon gebruiken en er in het ruilspel met wissels en traites op Amsterdam en Paris al eens een bonus voor hém te verdienen viel. Op aanraden van zijn kozijn Quiébé, nam hij toen zelfs contact op met een bankier in Lissabon omdat daar véél wissels op London in omloop waren. De hele zaak liep echter op een sisser uit omdat zulke operaties erg tijdrovend waren en de koersen op dat moment al bij al ook niet zo gunstig <sup>262</sup>. Wel werden in de jaren 1760-1764 Van Overloop en zoon in Amsterdam, maar ook M.G. Cornet in Antwerpen betrokken in een tamelijk intense speculatieve wisselhandel, waarbij hij hen remises stuurde op Amsterdam, die - ten gunste van zijn klanten - zo hoog mogelijk dienden te worden genegotieerd, maar waarvoor ze in ruil wissels op London moesten kopen aan een zo laag mogelijke prijs <sup>263</sup>. Die winsten streek hij zélf op.

Maar systematisch liet hij zich m.i. met dat speculeren niet in. Wellicht deed hij het niet omdat hij zijn fondsen te hard nodig had en zelfs voortdurend te kampen had met cash-

---

<sup>258</sup> In het oorlogs- en crisisjaar 1757 vroeg hij A. L'Heureux in Amsterdam voor hem guineas naar Engeland te sturen. De man raadde dat af wegens de kaapvaart. Slechts joden waagden volgens hem in die tijd deze trafficiek (26.8 en 8.9.757 in IC.340.1.22).

<sup>259</sup> Hope & co, A'dam, IC.344.1.32. Frankrijk had de Nederlandse Republiek de oorlog verklaard op 1.2.1793, maar stuurde pas in 1794 massaal troepen om het land te veroveren. Hope liet s.d./s.l. weten dat zij onmiddellijk de stad verlieten en alle transacties via A'dam stopzetten. Zij zouden voortaan werken vanuit Londen.

<sup>260</sup> Leers & co, Hamburg, van eind 1795 t/m 1799 (IC.344.6.60).

<sup>261</sup> Van Overloop & fils, A'dam, raadden dd. 29.3.1759 aan te speculeren op Londen omdat de agio-tarieven lager stonden dan ooit (IC.340.1.26). F. Delisle, Lille, schreef toen Bethune wilde "speculeren op wissels op Paris op 3 uzances" dd. 30.10.1780 dat dit niet eenvoudig zou zijn wegens erg schaars. Hij boodt anderzijds dd. 5.3.1782 wissels aan op A'pen die 3/4 % winst zouden opleveren op 30-40 dagen, maar Bethune reageerde te laat : ze waren dd. 9.3 reeds geplaatst (IC.343.11.16).

<sup>262</sup> Merendol J.Bte, Lisboa, december 1756 in IC.340.8.26.

<sup>263</sup> Van Overloop & fils, A'dam (IC.341.1.32) - Cornet M.G., A'pen (IC.341.2.1). Bij gebrek aan mogelijkheden op Londen, vroeg hij wissels op Paris in ruil, doch slechts om ze uiteindelijk toch te ruilen voor wissels op Londen (Cornet, dd. 4.10.1760).

tekorten. Speculeren met wissels was immers slechts weggelegd voor handelaars die door de lange termijnen waarop ze konden betalen geld op overschot hadden, dat ze dan ook konden laten renderen. De factor tijd speelde met name een belangrijke rol, omdat de grootste winsten konden worden gerealiseerd in het uitspelen van de korte tegenover de langere termijn waarop de wissels nog te lopen hadden. Voor Bethune kwam het er daarentegen voortdurend op aan stante pede zijn wissels te verzilveren. Veel ruimte om te speculeren had hij dus niet. En voordelen in de grootteorde van 4 à 14 % zoals Jan della Faille weleens kon bewerkstelligen, streek hij er in ieder geval niet mee op. Doorgaans was de winst bij financiële transacties trouwens erg bescheiden, in vergelijking met die welke konden worden gerealiseerd met warenhandel. En speculeren hield altijd risico's in, wat de aantrekkelijkheid ervan aanzienlijk milderde (BRULEZ, 1959 : 62, 395-397). Zodoende beperkte hij zich tot het vermijden van verliezen, die maar al te vaak inherent aan al dat wisselverkeer waren gebonden.

## 16.5 Hoe lucratief was blekerijen kopen ?

Handelskapitalistische zet bij uitstek om de winsten op te drijven, zo lijkt het op een eerste gezicht wel, was de aanschaf van een koppel blekerijen. Alleen spreekt de gang van zaken zélf dit feitelijk tegen.

Van in het begin had Bethune de gewoonte bij voorkeur ruw linnen aan te kopen op de diverse markten. Dat linnen liet hij dan grotendeels bleken, op de manier die er het meest voor geschikt was. Dit gegeven kwam in eerste instantie tot uiting in de correspondentie waarin hij dit benadrukte <sup>264</sup>. De aankoopregisters leken dit nochtans tegen te spreken door de vele posten waarbij een bleekaanduiding zoals "2" of "W" stond vermeld <sup>265</sup>. We gingen er echter van uit dat deze verduidelijkingen waarschijnlijk slechts een voorbestemdheid waren tot de bleek in kwestie. Want hoewel we niet over een volledig overzicht beschikken van de toiles die "Bethune & Fils" liet bleken bij diverse blekers door de jaren heen, wijzen de gegevens die er zijn pertinent in de richting van maximale "eigen" bleek, slechts aangevuld met aankopen van kant-en-klaar gebleekte stukken bij gelegenheid of in geval van nood. Het omgekeerde zou trouwens weinig logisch zijn geweest, gezien zijn onverzettelijkheid in de keuze voor het forfaitaire verkoopsysteem.

---

<sup>264</sup> Vb. Salvan G., Beziens, dd. 5.5.1756 (UC.33.3.)

<sup>265</sup> Voor de verklaringen van de aankoopregisters zie hoofdstuk 15.3.1.

### 16.5.1 Het bleken van de toiles door externe blekers

Concreet vonden we in het handelsbestand een aantal afrekeningen van bleekwerk terug, opgesteld per bleker met betrekking tot de door hem gebleekte stukken tijdens het afgelopen jaar. De meeste daarvan zitten geklasseerd tussen de inkomende correspondentie. Daarnaast ontdekten we er een hele reeks gelijkaardige, zonder enige logica her en der verspreid ondergebracht in de bonte verzameling "kwijschriften", gecatalogeerd als reeks C.31.6. Met nog enkele toevallige vermeldingen in de uitgaande correspondentie en een viertal posten in het aankoopregister per commissionaris C.31.3.1, hebben we dit cijfermateriaal allemaal samen opgelist in bijlage 2.2.8. Daarin kunnen we alvast voor de jaren 1750-1751-1752-1753-1762-1763-1768 en in mindere mate 1755-1758-1772-1774-1780-1782-1783-1787- 1788 constateren dat het gros van de verkochte toiles in die jaren wel degelijk in opdracht van Bethune zelf werd gebleekt. Voor de overige jaren zijn de gegevens té onvolledig om bruikbaar te zijn, maar er is geen reden om eraan te twifelen dat de trend dezelfde zal zijn geweest.

Uit die data blijkt eveneens op welke blekers Bethune beroep deed. Bij zijn intrede in de firma waren dat er acht in Kortrijk zelf : Joseph en Gulielmus Boone, die samen met Jacobus Samin menagebleekten, en Joannes Nolf, Pieter Pijnaert, Frans Vercruysse, Joannes De Vetter en de weduwe Van Aerde die melkbleekten. Enkele jaren later kwamen daar andere leden van de familie Boone bij, die menage of melkbleekten, plus Andries Cormorant en Joannes Jonckheere voor menage- en Ignace De Vetter en Pieter Valcke voor melkbleek. Tegen begin jaren zestig begon Joseph Garemin zijn loopbaan als menagebleker : hij was de bleker met wie Bethune door de jaren heen de hechtste band smeedde - in die mate dat hij op zijn eentje in de jaren 1770 & 1780 om en bij de 1200 stukken per jaar bleekte - en aan wie hij bovendien uiteindelijk zijn blekerij overliet.

In de loop van de jaren 1760 & 1770 vielen tegelijk de meeste van de geciteerde namen één voor één af, maar kwamen er nog een melkblekende Boone en menagebleker Andries DeSchans (Descamps) bij. Ook de familie Rosseeuw - vaak als Rousseaux bestempeld - deed toen haar intrede als melkblekers. Aan het begin van de jaren 1780 zien we een dubbele kentering : Joseph Boone, één van de meest standvastige menageblekers, was gestorven en vervangen door zijn schoonzoon Gaspar Debbaudt en Jacobus Roelstraete, en binnen de melkblekersclan van de Rosseeuws kwam Jan erbij. Méér en méér liet Bethune zijn melklinnen nu ook bleken in Menen, waar vooral Albert Verschuere zijn voorkeur genoot. Maar ook de broers Vandamme kregen veel werk en Bethune deed geregeld beroep op het bekende huis Becquaert & Vandermersch, waar deze laatste wijd en zijd befaamd was voor zijn kunde als melkbleker. Die mensen gaven vaak reeds menagegebleekt linnen enkele extra melkbaden. En op het vlak van menagebleek ontdekte hij rond die tijd de degelijke maar veel goedkopere Lokerse bleek.

De relatie met de Lokerse menageblekers verliep aanvankelijk nog wat stroef, want goede blekers waren ginds op dat moment nog zeldzaam. Ze wisten hoe ze het lijnwaad van hun regio moesten aanpakken en waren inmiddels vertrouwd met het bleken van de toiles uit het Land van Aalst, maar hadden nog te weinig ervaring om de Gentse en die uit het Kortrijkse perfect wit te krijgen <sup>266</sup>: een problematiek die ze zelf natuurlijk liever aan de "slechte kwaliteit" van de ontvangen stoffen weten <sup>267</sup>. Maar het verklaart waarom Bethune doorgaans slechts die stoffen in Lokeren liet bleken, die zijn inkopers uit Aalst, Lokeren en Wetteren voor hem op de lokale markten uitzochten. Anderzijds waren ze wél reeds met velen, en dan nog waren zeker de besten meestal overstelpt met werk. In die mate zelfs dat er één, met name P.J. Volckeryck, vlakaf werk van Bethune weigerde, wegens de te lage bleekprijs die deze laatste er maar voor over had <sup>268</sup>.

Bethune liet aanvankelijk nochtans het uitzoeken van blekers in Lokeren, de verdeling van het bleekwerk onder hen en zelfs de betaling over aan zijn lokale commissionarissen <sup>269</sup>. De toiles kwamen in die beginjaren vaak terecht bij Jacobus Verstraeten, die samen met zijn zoons J.F. en Boudewijn een prima reputatie genoot. Omdat zij echter steeds vaker "overlast" waren, werd er in toenemende mate beroep gedaan op hun collega's. Sommigen waren géén lang leven beschoren <sup>270</sup>, maar andere namen - zoals de weduwe Frans Baetens en haar zoon J.F., de weduwe Pieter Roels of haar zonen Pieter Francis en Joannes Bernardus, A.J. Antheunis, Joannes Van Peteghem, Francis Willems en J.P. Rumst - kwamen vanaf 1785 jaar na jaar terug. Het bleken in dergelijke verspreide slagorde werd dusdanig complex, dat de oudste van de broers Blancquaert met ingang van 1787 de centralisatie ervan in handen kreeg om de gang van zaken met het oog op wat méér duidelijkheid te coördineren.

Zoals eerder gezegd, liet Bethune bijwijlen ook stukken, aangekocht in Gent of Brugge, terplekke bleken door zijn commissionarissen <sup>271</sup>. Maar al de rest werd dus onder zijn eigen supervisie gebleekt: menage in Kortrijk zelf, melk in Kortrijk of Menen. Hierbij

<sup>266</sup> De Wolf J.A., Aalst, dd. 14.8.1780 en 21.9.1783 (IC.343.1.6).

<sup>267</sup> Antheunis A.J., Lokeren, dd. 2.7 en 16.7.1785 (IC.343.13.1) - Baetens J.F., Lokeren, dd. 26.8.1786 (IC.343.13.3).

<sup>268</sup> Volckeryck P.J., Lokeren, dd. 23.7.1785 (IC.343.13.16).

<sup>269</sup> De Wolf J.A.Fils, Aalst (IC.343.1.6 en IC.344.1.5) - Blancquaert P.A. & broer, Lokeren (IC.343.13.5 en 13.6) - De Vijlder J.J., Lokeren (IC.343.13.8) - Leirens-Braeckman & co, Wetteren (IC.343.23.5) - Sabbas-Van Damme J., Lokeren (IC.343.13.12 - IC.344.8.43) - Van de Venne Frans, Zingem (IC.343.23.10) - Vanderstraeten J.B., Oudenaarde (IC.343.17.22) - Goethals J. Lievin, Gent (IC.344.6.25).

<sup>270</sup> P.F. Backx bleekte voor Bethune in 1785, maar Bethune was niet tevreden van zijn werk (IC.343.13.2). De Coninck bood zijn diensten aan dd. 16.2 en 6.3.1783, "zoals vorig jaar" en "omdat hij vermoedde dat Verstraeten toch weer overlast zou zijn", maar zijn naam komt verder nergens meer voor (IC.343.13.7). Ook Henderick, een man die op 12.12.1788 door Blancquaert P.A. l'ainé betaald werd voor bleekwerk, en F. De Vrint die door Sabbas-Van Damme werd betaald op 20.5.1786 kwamen nadien niet meer voor (IC.343.13.6 en 13.12).

<sup>271</sup> J.B. De Baets, Gent (IC.341.5.38) - J.Bte De Bels, Brugge (IC.341.3.23 - IC.342.3.12) - Zie ook M.A. Cnudde, Oudenaarde die een 20-tal 7/4's liet bleken in het voorjaar van 1774 (IC.342.13.4) of Moerman, Gent, die eveneens 7/4 liet bleken in Gent (UC.33.4.bis).

valt eveneens de omvang van de blekersploeg op. Daar waren in essentie twee redenen voor. Om te beginnen was er de concurrentie tussen alle linnenhandelaars in de Leiestreek, die allemaal blekers van doen hadden. De grote vraag werd dus beantwoord met een groot aanbod. Maar bleken vorderde van tijd traag : het weer speelde een rol, de bleekweiden waren in aantal beperkt en goede blekers gegeerd want dun gezaaid. Bleekwerk moest dus tijdig worden besteld door plaats te reserveren en die plaats schoof op bij iedere regenbui. Elk akkefietje ten gevolge van één of andere maatregel van het gemeentebestuur zorgde voor vertraging en dat deed uiteraard ook iedere vraag van een handelaar om het naar zijn mening onvoldoende wit gebleekte linnen nog enkele "looghten" méér te geven <sup>272</sup>.

Zodoende ontstond elk jaar wéér diezelfde zoektocht naar geschikte blekers om het bovendien voortdurend toenemend bleekwerk geklaard te krijgen. En dat was niet alleen in Kortrijk het geval : elders was het niet beter <sup>273</sup>. Deze situatie werd met name ieder voorjaar bijzonder accuut en soms rampzalig wanneer het naderen van de Beaucairefoire samenviel met aanhoudend slecht weer. Liters bier laten aanrukken, om de blekersgasten tot bekwame spoed aan te moedigen, kon daarbij maar matig helpen, want blekers hadden altijd teveel werk voor de "eerste bleek" <sup>274</sup>. Vandaar ook dat Bethune soms aan ongeduldige klanten diende te laten weten dat blekers "hem in de steek hadden gelaten" of "hun woord niet hadden gehouden", wat volstond "*pour me forcer a deranger mes assortiments*" <sup>275</sup>.

Sommige blekers boden weliswaar zelf hun diensten aan, maar dat waren zelden de besten. Zij behoorden tot het legertje blekers <sup>276</sup> die vaak nauwelijks wisten van welk hout pijlen te maken. Net zoals dat het geval was bij de linnenwevers, voelden velen zich geroepen tot bleken. De lijnwaadnijverheid floreerde en dat maakte het nochtans zware en vieze beroep aantrekkelijk. Deden ze dat goed, dan kregen ze ook véél werk, maar het was seizoensgebonden arbeid én rijk werden ze er per slot van rekening niet van. Bleke-

---

<sup>272</sup> Vb. J.Bte De Bels, Brugge, dd. 21.6 en 6.7.1778 : watertekort door "afgetrokken waters" in Brugge (IC.342.3.12).

<sup>273</sup> Pieter Buyck, Gent vroeg dd. 14.9.1763 of Bethune iemand in Kortrijk wist om nog enkele stukken te bleken, want Hovyn van Menen wilde er geen meer aanvaarden voor dit seizoen. Dat lukte toen bij Pieter Valcke (15.9). Het jaar daarop kon hij voor hetzelfde probleem terecht bij Joseph Boone (1.9.1764) (IC.341.5.35) - De Bels J.Bte, Brugge, kon dd. 23.2.1767 slechts laten bleken wanneer Bethune hem daar tijdig van verwittigde (IC.341.3.23).

<sup>274</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 29.5.1755 en 22.5.1756 (UC.33.3) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 22.6.1762 (UC.33.3) - Farel Ayné, Montpellier, dd. 2.10.1755 (UC.33.3).

<sup>275</sup> Delisle F., Lille, dd. 3.6.1762 (UC.33.3) - Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 9.3.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>276</sup> In 1738 waren er volgens een regeringsenquête dd. 13.5.1738 in de Kortrijkse linnennering van Sint Catharina reeds 159 blekers actief, waaronder 24 meesters (MADDENS, 1990 : II,332-333 - SABBE, 1975 : II, 44). Dit aantal moet in het kielzog van de groeiende linnennijverheid in de tweede helft van de 18e eeuw nog groter zijn geweest.



rijen waren door de band wel zelfstandige bedrijfjes, maar dat betekende niet dat de blekers er eigenaar van waren. Joseph Bastin constateerde dat de meeste van de Gentse blekers hun bleekweiden huurden van kloosters, in het bijzonder van de twee grote abdijen <sup>277</sup>. Slechts in een minderheid van de gevallen werkten blekers op eigen gronden, al behoorden de opstallen hen meestal wél toe (BASTIN, 1961 : 157). In het Kortrijkse was de situatie vergelijkbaar. Zo'n "loochhuus", met kuipen en ovens en allerlei materiaal, vereiste een serieuze investering en de pachten van de bleekweiden liepen doorgaans hoog op <sup>278</sup>.

Aan de andere kant waren ze met handen en voeten overgeleverd aan het werk dat de kooplui hen wilden toestoppen, vermits zij het hele bleekbedrijf monopoliseerden. De betere meesters werden druk gesolliciteerd, maar de mindere goden moesten vaak hun jaar goedmaken met het bleken van het overaanbod waar de beste blekers tijd noch ruimte voor hadden. Bovendien waren het diezelfde handelaars die de autoriteiten aan hun zijde vonden, telkens er gediscutteerd werd over de grootteorde van het bleekloon (BASTIN, 1961 : 164). Bij een mega-crisis, zoals in de jaren 1792-1795 waarin er minder werk was in de nasleep van de Franse Revolutie en Franse legers er niet voor terugdeinsden blekerijen inclusief een duizendtal stukken in het werk in brand te steken, sloeg daarom voor velen het uur van de waarheid <sup>279</sup>.

Maar ook voordien reeds volstond een domme fout van een knecht om een bleker nagevoeg te ruïneren <sup>280</sup>. Slechts de allergrootsten, en dus veelal tevens de meest kundige, slaagden erin volledig zelfstandig hun bedrijf succesvol te runnen. En dan nog hadden zij het niet bijzonder breed. Zo zien we dat de blekers, waarmee Bethune in Kortrijk werkte, hun afrekening van bleekwerk indienden op het einde van het bleekseizoen, maar - in tegenstelling tot wat Bastin dacht (BASTIN, 1961 : 162-163) - heel het jaar door min of meer evenredige voorschotten betaald kregen. Zelfs Dries Cormerant, een vermaarde garenbleker die door de Kortrijkse magistraat eind 1737 was aangetrokken uit Rekkem met een vrijstelling van bieraccijnzen (SABBE, 1975 : II, 44), maar inmiddels als één van de betere menageblekers voor Bethune aan de slag was, diende op die manier te werken.

---

<sup>277</sup> De St. Pietersabdij verhuurde van 1680 tot 1689 drieëntwintig blekerijen, de St. Baafsabdij drie in 1648.

<sup>278</sup> Gilliodts J.Bte, Brugge, kreeg van Bethune te horen dd. 22.3.1792 dat het niet zeker was of bleker Roelstraete, waarvan Bethune geen al te goede opinie had en die nu dreigde minder werk te krijgen, mede door zijn zware pachten de crisis zou overleven. En dd. 11.8.1792 schreef Bethune hem dat bleker DeSmet weliswaar een eerlijk man was en een harde werker, maar helemaal niet rijk (UC.33.7).

<sup>279</sup> De brandstichting in een niet nader genoemde blekerij op 13.7.1792 vermeldde Bethune aan Jacquet Frères, Gandia dd. 30.7.1792 (U.C.33.7).

<sup>280</sup> Scheppers J.Bte, Lille, dd. 11.1.1757 (UC.33.3).

Een andere aanwijzing hiervoor zijn de leveringen van lazuurblauw die Bethune hen deed in 1753-1754 <sup>281</sup>. Dat blauwsel was duur en niet van doen bij iedere bleekbeurt. Vandaar dat blekers het wel eens wilden "inverdienen" en een benodigde hoeveelheid accepteerden in vermindering op hun volgende bleekfactuur. In het begin had Bethune daar immers wat in gespeculeerd en lazuur ingevoerd vanuit Nederland via De Baets in Gent, maar toen bleek dat zijn blekers niet erg tevreden waren over de kwaliteit, besliste hij al snel daarmee te stoppen <sup>282</sup>. Feit is dat hij, om in de gunst van zijn blekers te blijven, hun wens respecteerde zelf assen en andere toebehoren te mogen intrekken van bij de Vlaamse of Brabantse invoerders <sup>283</sup>. Dat waren immers vaak kooplieden die ze zelf aankochten bij de feitelijke internationale invoerders in Holland (BASTIN, 1961 : 159-160), zodat de commissielonen zich opstapelden. Behalve als er koopjes te doen vielen of blekers zelf zijn hulp inriepen, want dan bemiddelde hij graag pro bono <sup>284</sup>.

Los daarvan zijn er brieven in de handelscorrespondentie die de problematiek nog op een andere manier belichten. August VanOutryve - één van de grootste leveranciers van assen, gevestigd in Brugge - bekloeg zich bijvoorbeeld herhaaldelijk dat Bethunes Kortrijkse blekers slechte betalers waren. Op verzoek van en "uit consideratie" voor Bethune, die "deze mensen vooruit wilde helpen" (maar vooral schrik had dat zijn bleekwerk bij gebrek aan assen vertraging zou oplopen), stond hij hen toe te betalen op één jaar, op voorwaarde evenwel dat ze dan ook al hun assen bij hém kochten. De DeVetters en de Boones deden dat, maar Joseph Garemijn, Eugène Geysens en Dries Descamps veegden daar vierkant hun voeten aan, zodat VanOutryve aan Bethune voorstelde om te bemiddelen. Bethune bestelde dan in hun plaats en bij conflicten probeerde hij

---

<sup>281</sup> De voorschotten aan blekers zijn te vinden in de laatste folio's van de registers C.31.4.3 : periode 18.5.1748 - 28.11.1757. C.31.4.4 : periode april 1758 - 30.11.1774 en C.31.4.8 : periode 1.4.1772 - 21.1.1781. De leveringen van blauw aan Joannes en Ignace De Vetter, Samijn en Pijnaert in 1753-1754 in diezelfde folio's in C.31.4.3.

<sup>282</sup> Lohoff, Gebroeders Ploos van Amstel, A'dam, leverden vaten lazuur van 1751 tot en met 1753. Ze kregen dd. 19.4.1753 te horen dat Bethune teveel moeilijkheden had met die handel en beslist had ermee te stoppen (IC.340.1.23). Op 9.8.1755 vertelde hij hen dat hij het artikel had laten vallen wegens teveel klachten van klanten (UC.33.2). Een aanbod van 6 tonnen blauw die René Deurbroucq, Lille naar Oostende had verstuurd en via J. Van Iseghem, Brugge dd. 8.5.1758 (IC.340.3.16) had laten bezorgen om voor hem te verkopen, weigerde hij dd. 18.5.1758 om diezelfde reden (UC.33.2). Hij nam nog enkel een paar tonnetjes blauwsel over - tegen een bepaalde gunstprijs en op krediet - van de weduwe Jacobus Gaulet uit Brugge, toen zij haar "ververij" niet langer kon openhouden wegens ziekte : 23.8.1754 (UC.33.2) en 28.2.1756 (UC.33.3) en IC.340.3.6.. Bij gebrek aan uitgaande correspondentie naar linnenklanten, vond ik niet terug wat hij precies met dat lazuurblauw deed.

<sup>283</sup> Cambier E., Antwerpen, dd. 27.7.1756 (UC.33.3).

<sup>284</sup> Vb. De Bels J.Bte, Brugge, leverde een partijje weedassen aan Christiaan en Joseph Boone in december 1763 en misschien in juni 1764 (IC.341.3.23) - De partij cassottes die Van Acker-Moerman, Gent verkeerdelijk had binnengekregen, nam Bethune over voor een spotprijs en leverde ze aan Garemijn, Debbaudt, Verschuere en Rosseeuw : 22.7, 22.9 en 1.12.1783 (IC.343.8.25) - Lohoff & de broers Ploos Van Amstel, A'dam, leverden dd. 6.11.1780 en 24.7.1789 respectievelijk 2 en één vat(en) lichtblauw, die ze verscheepten per beurtman naar Josephus Simoens in Gent (IC.343.1.32). Van daaruit stuurde Simoens ze verder door per binnenschip op 9.12.1780 naar Felix De Brabandere, Kortrijk en op 20.8.1789 naar Karel Van Damme, Menen (IC.343.8.18).

de gemoederen te sussen zodat VanOutryve toch bleef leveren : hij bedong nog wat uitstel of betaalde desnoods hun facturen zélf.

Maar geleidelijkaan geraakte VanOutryve's geduld op. Als Bethune zelf de assen aankocht, suggereerde hij, kon hij ze in porties leveren naarmate zijn blekers er nodig hadden. Met deze vorm van curatele - een volgens hem "erg gebruikelijke methode" - zouden zijn assenfacturen tenminste tijdig worden betaald én hij was bereid eventuele overbodige assen terug te nemen. Bethune ging daar echter niet mee akkoord en toen een jaar later Gareminj nogmaals in slechte papieren zat, en VanOutryve fulmineerde dat hij andere leveranciers betaalde van een bleekloon gerealiseerd met zijn assen, leidde deze aanvaring zelfs tot de stopzetting van de correspondentie tussen Bethune en VanOutryve. Althans tot Bethune zélf met bleken begon in de late jaren tachtig, en de betere kwaliteit van VanOutryve's Baltische assen van doen had <sup>285</sup>. In de crisisjaren '92-'93 bemiddelde Bethune trouwens ook voor J. Bte Gilliodts, een andere assenkoopman in Brugge, bij Kortrijkse blekers die hun facturen niet konden betalen <sup>286</sup>, zodat we gerust mogen stellen dat het een tamelijk recurrent fenomeen was.

### 16.5.2 De aankoop van eigen blekerijen.

Met dit alles in het achterhoofd, is het bijzonder twijfelachtig of de aankoop van twee blekerijen in eerste instantie met winstoptimalisatie te maken had. Met bleken viel nu eenmaal niet bijster veel bij te verdienen, zeker niet voor een goedboerende internationale handelaar. Zelf gaf Bethune voor zijn beslissing vier redenen op : enerzijds bijkomend voordeel doen genieten aan zijn klanten door de winst op het bleken in eigen blekerijen te drukken <sup>287</sup>. Anderzijds de bleek proberen te perfectioneren zonder de kwaliteit te schaden, om zo zijn concurrenten vóór te blijven <sup>288</sup>. Ten derde kon hij met eigen blekerijen langer en dus voordeliger inkopen dan zijn collega's, want hij kon veertien dagen later dan anderen nog toiles in bleek geven. Maar ten vierde is het duidelijk dat het feit van zelf de controle in handen te hebben en de agenda van het bleekwerk naar eigen goeddunken te kunnen regelen de doorslag gaf <sup>289</sup>. Eens te meer gold wellicht het adagium "*qu'on n'est jamais mieux servi que par soi-même*".

---

<sup>285</sup> VanOutryve A., Brugge, dd. 30.1.1771, 30.11.1777, 19.1.1779 (IC.342.3.26).

<sup>286</sup> Gilliodts, Brugge, IC.344.3.42 en UC.33.7.

<sup>287</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 9.1.1790 (UC.33.6).

<sup>288</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 9.4.1788 (UC.33.6) : veel collega's moesten toegeven dat ze niet meer met hem konden concurreren, stelde hij, en klanten die vroeger verdeeld bij hem bestelden en bij anderen, bestelden nu méér bij hem.

<sup>289</sup> Salvan Frères, Béziers, dd. 29.3.1788 en 13.6.1788 - Roche Frères, Lyon, dd. 25.8.1791 (Beide in UC.33.6).

**Figuur 80**      Eerste blad van de inventaris / prijssofferte voor overname van de blekerij  
Debbaudt dd. 16 maart 1786

Meden Gezen 16. Maerte 1786	
is de volgende Lijstie gedaen ten	
huise van Jo. De Weduwe P. Gaspar	
Debbaudt door Joannes van Bontte en	
Joannes Raveeuw als volgt in guldens	
Stappers Geniers	
van gieters	31-0-0
idem	3-0-0
honde-kot	1-10-0
idem hond-en kot	4-18-0
Springstaek met haer twe behorn	2-0-0
planken derlen ecken menreng	1-0-0
bevevat een deke keste	3-0-0
tafels en storie	4-0-0
ogte planken	2-0-0
Rebden en storie	6-0-0
derle planken	6-0-0
Rebden en storie	8-0-0
twee deekfels van prollen	5-0-0
Heenplaten van een plankijs	1-0-0
twee plankijsen	5-0-0
twee sloten	10-10-0
planken vanden boot	3-0-0
twee Loog kuypen	120-0-0
twee Setmael kuypen	78-0-0
derlogie in het melkhuys	9-0-0
twee kueten en leere	4-0-0
idem vier koetsen storie	6-0-0
twee fernoyss en a 12 st het	
ponn wegende te saemen 267 p	
komt	101-8-0
het koper in het Looghuis	33-0-0
slag haemers en asot	7-0-0
	545-6-0

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Kwitanties C.31.6.10.

De keuze om te bleken in eigen blekerijen drong zich immers reeds enige tijd op. Gezien zijn patronage van een reeks Kortrijkse blekers, was hij weliswaar reeds lang nauw betrokken bij het bleekproces, maar desondanks diende hij steeds vaker bestellingen te weigeren omdat hij de bleek van de stukken niet tegen de gewenste leveringsdatum rond kreeg. Zoals hij zelf zei zat bij die orderweigeringen het probleem steeds "in de bleek, niet in een tekort aan toiles"<sup>290</sup>. Een blekerij runnen betekende echter investeren, waarvan we reeds aangaven dat dit niet direct een natuurlijke reflex was bij de toenma-

<sup>290</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 2.10.1755 (UC.33.3).

lige handelaars (cfr. hoofdstuk 15.2.1.). En bovendien nam dat extra werk tijd in beslag, die Bethune in zijn groeiende zaak steeds minder had.

Het was dan ook slechts na de intrede van J.Bte jr. in het bedrijf en op diens onophoudelijke aandrang dat de knoop uiteindelijk werd doorgehakt. In zijn jeugdig enthousiasme lag hij minder wakker van zulke bijkomstigheden als de aangehaalde argumenten en zag vooral het voor de hand liggend voordeel : méér omzet kunnen maken. De handelszaak uitbreiden door te participeren in "productie", met als doel méér winst te genereren, speelde m.i. dan ook geen enkele rol. Er werd trouwens niet creatief gezocht naar manieren om een nieuwe moderne blekerij uit de grond te stampen. Verder dan een bestaande blekerij opkopen om er a priori de eigen toiles te kunnen bleken, zodat dit de handel ten goede kwam zonder de vervelende bijkomstigheid de beschikbare tijd en ruimte te moeten delen met concurrenten, ging het immers niet.

Concreet werd er dus hooguit ingegaan op een toevallige gelegenheid die zich aandiende begin 1786. Toen gaf Marianne Boone - dochter van de blekersfamilie die een kwart-eeuw lang het gros van Bethunes toiles had gebleekt en gehuwd was met Gaspar Debbaudt - te kennen dat zij, nu haar man gestorven was, het bedrijf niet langer wenste verder te zetten. Bethune verklaarde zich akkoord om de zaak van haar over te nemen, inclusief haar voorraad assen <sup>291</sup>. Dus stuurde hij op 16 maart 1786 zijn klerk Joannes Van Houtte samen met Jan Rosseeuw, één van zijn reguliere blekers, naar de weduwe om er de inventaris op te maken van de inboedel van haar blekerij en daar een overnameprijs op te plakken (figuur 80).

Het ging om een tamelijk onderkomen blekerij met slechts twee loogkuipen, gelegen in Kuurne, net buiten de Gentse poort, op de "Calverweide" van de abdij van Groeninghe. Het magazijn, waar de weedassen werden gestockeerd, was hoogdringend toe aan een nieuw strooien dak en één van de fornuizen had het begeven. Dus werden op 21 april enkele bijkomende investeringen gedaan - reeds voor rekening van Bethune - waarbij onder meer 1500 Fl.ct werd uitgegeven voor een nieuw fornuis (DE BETHUNE, 2005 : 265-266). Op 2 mei kwam er een prijsofferte binnen van meester-timmerman Joannes Du Gardeijn om het dak te vernieuwen voor 180.14 Fl.ct <sup>292</sup>.

De verkoop van de opstallen werd beklonken op 1 juli 1786 voor 4142.9 Fl.ct, de kostprijs van het nieuwe dak, *"asschen, hout ende alle andere voordere toebehoorten eender bleekerij*

---

<sup>291</sup> Van Outryve A., Brugge, dd. 11.3.1786 (UC.33.6).

<sup>292</sup> "Prysie" (= Prijsofferte) van J. Du Gardeijn dd. 2.5.1786 in de reeks kwitanties C.31.6.10.

voortijd bij mij bewoont" inbegrepen (figuur 81) <sup>293</sup>. Zodoende beschikte Bethune vanaf de zomer 1786 over een eigen blekerij, waar zowel menage als melk kon worden gebleekt. Hiervoor huurde hij niet alleen de 1400 roeden grote calverweide van de dames van de Groeningheabdij voor 112 Fl.ct pachtgeld per jaar (figuur 82) <sup>294</sup>, maar ook nog enkele bijkomende bleekweiden in de omgeving (DE BETHUNE, 2005 : 265) <sup>295</sup>.

**Figuur 81** Ontvangstbewijs van Weduwe Debbaudt voor de verkoop van haar blekerij, dd. 1 juli 1786

ontfaan van de Heere D. Anne Looze  
 tot Fortuyn D. Anne van den Dijk  
 houdert twee entertig guldens negen stuyvers  
 voor voldoeninghe van Pryke alle  
 hout ende alle andere voordom toebehoorten  
 ende bleefte voort by my bewoont  
 ende an dit heere overgelaten dese diene  
 door het van alle scteringhe selt in Fortuyn  
 den 1 July 1786 — De Debbaudt boone  
 1442-9-0

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Kwitanties C.31.6.10.

Daarenboven was van zelf de zaak in handen nemen nooit écht sprake. Het runnen van het bleekwerk werd in handen gegeven van een niet nader genoemde meester die het reilen en zeilen binnen de blekerij als Bethunes "kastelein" <sup>296</sup> in goede banen moest leiden én beperkt tot menagebleek. Volgens overzichten die we terugvonden tussen de kwijtingen, bleekte de Groeningheblekerij in 1787-1788 respectievelijk 3171 en 2926

<sup>293</sup> Zie ook de brief aan VanOutryve, Brugge, dd. 11.3.1786 (UC.33.6) en diens antwoord in IC.343.4.25, waarin Bethune meldt dat hij alle assen geleverd aan Debbaudt samen met haar blekerij heeft overgenomen en VanOutryve haar hiervoor crediteert en de rekening van Bethune debiteert.

<sup>294</sup> De Kortrijkse roede was klein in vergelijking met de meeste andere roeden in Vlaanderen en Brabant, nl. 8,8565 m<sup>2</sup> (MERTENS- VANDEWALLE, 2003: 73-74). De bleekweide van 1400 roeden was dus 1,24 ha groot.

<sup>295</sup> Zo werd er pacht betaald voor "meersen langs de Leie buiten de Brugse poorte" aan de Vicomtesse douairière Dutoit in de jaren 1787 tot/met 1792 (Kwitanties C.31.6.12).

<sup>296</sup> = de titel die gegeven werd aan een persoon die een bedrijf beheerde in plaats van de eigenaar/zaakvoerder.



stukken <sup>297</sup>. Vergelijken we die cijfers met het totaal aantal verkochte stukken in die jaren, met name 5410 en 5193 stukken, dan lijkt het gros van de menagebleek toen gerealiseerd in eigen huis. Met nog wat bijkomende hulp in Lokeren en het te melken linnen uitbesteed aan blekers in Menen, klopt de rekening immers min of meer.

**Figuur 82** Pachtcontract voor het huren van bleekweiden, getekend Zuster Theresia de Jonckheere, ontvangster van de abdij van Groeninghe, dd. 22 december 1786

Voorheen inted deſe en ſadtegegetende hebben een  
 Veen & dethome tot fortijt met agreatie van de  
 Dame? dan d'Abdy van groeninghe eenen parre enersels  
 grote vrenten boeckhouden Dit aendagryt  
 dan Recht guldens huthonderd vonden Met 8 pacht  
 Sal eyndigen inted ad van de groote hoſtede by my  
 beridant ſakt infortuyff Den 22 Jare 1786  
*[Signature]*  
 Marie Anne Sout

M<sup>r</sup>theresia de jonckheere ontfanghereſse met  
 agreatie van dame prieuſe en directriſſe van  
 D'Abdy van groeninghe

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Kwitanties C.31.6.10.

Zélf aan het roer van "Bethune & Fils" sinds 1 mei 1787, zocht de méér op ondernemen ingestelde Bethune jr. constant naar verdere uitbreidingsmogelijkheden. Overtuigd met de aankoop van een blekerij een goede beslissing te hebben genomen, diende een uitgelezen opportuniteit zich aan toen Joseph Garemijn, die 25 jaar lang bij voorkeur voor Bethune had gebleekt, zijn menageblekerij - gelegen op een kwart mijl buiten de stad voorbij de Rijselse poort <sup>298</sup> - van de hand wilde doen. Deze blekerij huurde hiervoor bijkomende bleekweiden op de Leiemeersen, die eigendom waren van Joseph De Potter uit Gent, een goede "vriend" van Bethune <sup>299</sup>. Hij diende zich zelfs geen zorgen te maken

<sup>297</sup> Kwitanties C.31.6.11.

<sup>298</sup> Van Outryve, Brugge, dd. 26.8.1791 (UC.33.6).

<sup>299</sup> Kwitanties C.31.6.11.

over wie het bedrijf zou kunnen runnen, want Pieter Garemijn werkte reeds een tijdje met zijn vader samen en wilde de leiding ervan op zich nemen <sup>300</sup>.

Deze blekerij was echter in veel betere staat, zodat Bethune er 18235 Fl.ct moest voor neertellen, inboedel en voorraden inbegrepen. De timing van de verkoop op 28 november 1788 viel bovendien een beetje slecht, want sinds Bethune jr. de zaak van zijn vader had overgenomen, diende hij elk jaar twee renten aan Bethune sr. te betalen van ieder 4600 Fl.ct om de onverdeeldheid met zijn twee zussen op te vangen <sup>301</sup>. Eén en ander betekende dan ook een fikse aderlating, waarvoor hij enerzijds klanten met openstaande rekeningen aanschreef om hen tot enige spoed bij hun betaling aan te manen <sup>302</sup>, maar anderzijds bijkomende leningen moest aangaan om de overname te kunnen betalen. Een rijke klant in Parijs, op wie hij had gerekend om hem de aankoopsom voor te schieten - en die hij dan op zijn minst deels met toiles had kunnen terugbetalen - liet hem immers in de steek op het moment dat hij het geld vandoen had door zijn beschikbare fondsen te snel elders te investeren <sup>303</sup>.

Daarom werd de aankoopsom betaald in drie schijven : een voorschotje van 700 Fl.ct op 6 december 1788, een aanbetaling van 6000 Fl.ct op 27 maart 1789 en het saldo van 11535.6 Fl.ct op 25 augustus 1789 <sup>304</sup>. Om dat saldo te kunnen voldoen, leende Bethune jr. dit keer in totaal 12000 Fl.ct. bij twee financiers : Francis Bruneel uit Kuurne en Kortrijkzaan François Coucke, die hem op respectievelijk 10 en 22 april 1789 elk 1000 Lb.gr.ct (= 6000 Fl.ct) bezorgden tegen 5 % interest op vier jaar <sup>305</sup>.

Verre van direct grote méérwinsten te maken, had de aankoop van blekerijen dus eerder een niet-onaanzienlijk nadeel : er dienden schulden te worden gemaakt. Bethune jr. zou er de laatste jaren van zijn korte leven voortdurend door geplaagd blijven, al weet natuurlijk ook iedere handelaar dat schulden, zolang men ze betaald krijgt, de beste basis vormen voor het opbouwen van een fortuin. Maar voorlopig sloeg daardoor ook voor Bethune het uur van de waarheid met betrekking tot het blekersambt bij de eerste zware tegenslag. Want zodra Bethune Fils gestorven was op 5 maart 1791, besloot diens weduwe - allicht in akkoord met haar schoonvader - onmiddellijk de voormalige blekerij van weduwe Debbaudt over te laten aan Pieter Garemijn. Omdat de zaken toch slecht gingen in Frankrijk kon ze voorlopig verder met één blekerij, stelde ze <sup>306</sup>. Wie deze ble-

---

<sup>300</sup> VanOutryve, Brugge, dd. 14.2.1789 (UC.33.6) en 19.2.1789 (IC.343.4.25).

<sup>301</sup> Zie deel 2, hoofdstuk 5.4. en ook De Boislandry Pierre, Paris, dd. 12.5.1790 (UC.33.6).

<sup>302</sup> vb. Da Costa Cadet, Bordeaux dd. 20.12.1788 en Pierre De Boislandry & co, Paris, dd. 13.12.1788 (Beide in UC.33.6).

<sup>303</sup> Taillebosq P.N., Paris, dd. 13.12.1788 (IC.343.19.46) en 19.12.1788 (UC.33.6).

<sup>304</sup> officiële verkoopakte, bewaard in het privé-archief Bethune ACM 0460.

<sup>305</sup> Bijlagen bij het verkoopcontract in ACM 0460.

<sup>306</sup> VanOutryve, Brugge, dd. 30.3.1791 (UC.33.6).



kerij vanaf dan voor haar leidde, vinden we nergens expliciet terug, maar feit is dat er de volgende jaren sowieso nauwelijks diende te worden gebleekt. En toen eind 1795 François Van Ruymbeke zijn intrede deed in de firma, door zijn huwelijk met de weduwe Bethune, bracht hij als bleker-koopman een eigen melkblekerij mee <sup>307</sup>. Voortaan kon niet alleen het menagelinnen, maar nu ook het betere melklinnen in eigen huis worden klaargemaakt <sup>308</sup>.

### 16.5.3 Bethune als bleker

De aanschaf van blekerijen bracht een volledig nieuwe soort correspondentie met zich mee, die betrekking had op de zoektocht naar en de aankoop van allerhande soorten assen, blauwsels, zeep en hout. Er werden nu aan de lopende band weed- en potassen besteld en geleverd met tientallen tot wel honderd vaten tegelijk, waar ofwel Bethune zelf naar op zoek ging om de best mogelijke te vinden tegen een aanvaardbare prijs, ofwel zijn blekers op pad stuurde om ze te gaan uitkiezen bij de diverse leveranciers. Ze dienden zoveel mogelijk te worden geleverd per bijlander <sup>309</sup> en rechtstreeks gelost aan de blekerijen zelf, die buiten de stadspoorten lagen, zodat er géén lokale stadstaksen moesten worden op betaald <sup>310</sup>.

Van bij het begin werd gezocht naar het op punt stellen van een uitgekende bleekmethode die voor een nog beter resultaat kon zorgen. Pogingen om de assen die in Lokeren werden gebruikt te combineren met wat men in Kortrijk gewoon was te gebruiken, lukten aanvankelijk aardig. Bethune liet Blancquaert of bleker J.F. Verstraeten blauwige potassen en witte "ypenasschen" leveren, zoals ze in Lokeren vanuit Trier werden aangevoerd <sup>311</sup>. Dat was echter een heel gedoe, via via, zodat hij ze liever zélf en rechtstreeks vanin het Land van Luik wou invoeren. Hij informeerde bij zijn voormalige la-

---

<sup>307</sup> Van Ruymbeke vroeg prijs van superfijne azuur aan Lohoff Frères Ploos van Amstel, A'dam, omdat hij er wou bestellen voor "zijn melkblekerij" : 17.2.1796 (UC.33.8). François erfde, samen met zijn broer J.Bte, de blekerij van zijn vader Antoine Augustin Van Ruymbeke, die gestorven was in 1789. Na de dood van zijn moeder in 1793 en zijn huwelijk in 1795, nam zijn broer J.Bte, inmiddels gehuwd met Fébronie Serret, de leiding van de blekerij over. De familie Van Ruymbeke had ook familiebanden met de andere bekende Meense blekers Becquart, Vandermersch en Hovyn.

<sup>308</sup> Zie de facturen waarin de bleekkosten worden aangerekend voor het bleken van melklinnen aan Vandepeereboom-Bethune, Ieper (UC.33.8 en 9) of Delbecq-Badar, Lille (UC.33.9).

<sup>309</sup> = een platboomd vaartuig van 30 à 50 m lengte, dat ingezet werd op de rivieren.

<sup>310</sup> Vb. Lammens P. Constant, Gent, UC.33.6 dd. 24.1 en 19.8.1789.

<sup>311</sup> Blancquart P.A. L'ainé, Lokeren (IC.343.13.6) meldt leveringen op 16.9.1786, 17.4.1787, 18.2.1788 en 9.3.1789. Zie ook bestellingen van Bethune bij Blancquart & Frères, Lokeren, dd. 5.9.1786 (UC.33.6) en bij Blancquart l'ainé dd. 10.5.1787, 16.2.1788, 28.2, 13.3 en 8.5.1789 (UC.33.6). Verstraeten J.F., Lokeren leverde een ton potassen in 1788 (IC.343.13.15).

kenleveranciers en later ook in Gent, maar om de één of andere reden mislukte dat <sup>312</sup>, en een probatie met enkele wagens aangekocht in Antwerpen via bemiddeling van bleker Verstraeten werd kwalitatief niet goed genoeg bevonden door zijn blekers <sup>313</sup>. Mogelijks ging het in dit geval om potassen van de Rijn, die vanuit Koblenz werden geleverd in Limburg, waar men ze verder behandelde om competitief te zijn met die van de Baltische regio <sup>314</sup>. Er werd zelfs een proef gedaan met assen die rechtstreeks vanuit Gdansk-Elbing werden aangeboden, maar ze werden "niet vet genoeg" en dus te weinig krachtig bevonden <sup>315</sup>.

Zodoende bestelde Bethune al snel terug zoals vanouds de vertrouwde klassieke weedassen "van de beer" en "van de arend" uit de Baltische regio bij August VanOutryve in Brugge <sup>316</sup>, en vulde ze verder aan met blauwe gecalcineerde potassen uit Gdansk of Amerika, die hij kon aankopen bij firma's in Gent, Brugge of Lille <sup>317</sup>. Die aankopen buiten zijn vaste leverancier om, waren soms nodig omdat de schepen uit Polen in het voorjaar geregeld met vertraging binnenliepen wegens vriesweer en ijs op zee, maar evengoed wegens transportmoeilijkheden in het land zelf naar de havens toe of oorlogen waarbij verzending over zee noodgedwongen diende uitgesteld wegens kapingsgevaar <sup>318</sup>. Lazuurblauw werd opnieuw ingevoerd vanuit Holland <sup>319</sup> en eens de zaken heropgestart door Van Ruymbeke, werd er zeep geleverd door diens kozijn zeepzieder Ghesquiere-Becquart vanuit Menen <sup>320</sup>.

---

<sup>312</sup> Halleux GF & F, Hodimont, dd. 8.2.1788 - Lammens, Gent, dd. 4.8.1789 - Blancquart P.A. L'ainé, Lokeren, dd. 16.2.1788 (Alle in UC.33.6).

<sup>313</sup> Mortelmans & Verhoeven, A'pen, dd. 6.7.1790 (UC.33.6) en IC.344.2.8. Verstraeten J.F., Lokeren, dd. 24.7.1790 (IC.344.8.42).

<sup>314</sup> Wupperman E. & fils, Schwelm, sprak dd. 27.10.1788 van "vervalsen" (IC.343.21.1).

<sup>315</sup> Tönniges J.F., Danzig / Elbing, dd. 25.8.1787 en 22.7.1791 (UC.33.6) en 22.3.1792 (UC.33.7) - IC.344.5.29.

<sup>316</sup> Zie de bestanden VanOutryve, Brugge UC 33.6, 33.7, 33.8, 33.9 en IC.343.4.25 - IC.344.4.1.

<sup>317</sup> Belangrijkste assenleverancier in Gent werd Constant Lammens (1788-1791), opgevolgd door Lammens Frères (1791, 1792, 1797, 1798) : UC.33.6 - IC.344.6.32. Verder waren er leveringen van De Cock & frère in 1797 en 1799 (IC.344.6.13 en UC.33.9- UC.33.10) - Cornil Gijssels, dd. 11.1.1796 (IC.344.6.24 en UC.33.8) - Josse Goethals in 1797 (IC.344.6.26 en UC.33.9) - Rollier & Boeye, dd. 12.12.1799 (IC.344.6.35 en UC.33.10) - Vandenboer-De Baets : 110 vaten weedassen en 2 vaten potassen in 1798 (IC.344.6.42 en UC.33.9) - Vanderbrugghen-Rosseel Vve in 1790 (IC.344.6.44 en UC.33.6) - Vanderschelden-Raepsaet in 1797 (IC.344.6.45) - Verspeyen, dd. 14.9.1790 (IC.344.6.51 en UC.33.6). In Brugge leverde D'Hollander & co bijkomende potassen in 1792 en 1793 (IC.344.3.38 - UC.33.7). In Lille kwam Bethune via de expediteur Vanackere (IC.344.8.23 - UC.33.9) in contact met diens gebuur Beaussier-Mathon, die dezelfde assen invoerde als VanOutryve. Hij leverde tientallen vaten cassottes in 1797 en 1798 (IC.344.7.41 - UC.33.8 - UC.33.9).

<sup>318</sup> VanOutryve, Brugge, dd. 19 en 23.3.1792 - 2.3.1793 - 7.2.1798 (IC.344.4.1) - Tönniges & co, Elbing, dd. 28.12.1790 en 24.6.1791 (IC.344.5.29).

<sup>319</sup> Lohoff, gebroeders Ploos Van Amstel, A'dam, leverden blauwsel in 1789-1791, 1798 (IC.344.1.35 - UC.33.6 - UC.33.9), maar Bethune trok ook een vat in vanuit Haarlem : St. Martin J.P., dd. 25.6.1797 en in 1798 (UC.33.8 - UC.33.9).

<sup>320</sup> Ghesquiere-Becquart, Menen, leverde zeep in 1796 en 1798 (IC.344.9.41).

Zelfs de discussie omtrent de voor- en nadelen van het bleken met kolen kwam nu aan bod. Deze problematiek sleepte in het blekerswereldje al aan van in de 17e eeuw. Doorgaans werd voor het stoken in de fornuizen hout gebruikt, maar door de toegenomen schaarsheid van hout en dus de kostprijs ervan, waren de blekers gaan uitkijken naar een alternatief. Al vlug had men echter geconstateerd dat er bij het stoken met kolen gevaar bestond voor bezoedeling van het linnen met roet : vlekken die slechts met flink wrijven konden worden verwijderd, in tegenstelling tot die van houtskool die nagenoeg vanzelf verdwenen in een weedassenbad. Dit hield uiteraard risico's in de stof te beschadigen. Daarom werd in Gent in 1699 verboden met steenkool te bleken omdat het *"schaedelick was voor de handel van de lijnwaeten en de faem van de Gentse bleeckerijen"* (BASTIN, 1961 : 160).

De hele 18e eeuw door diende de discussie echter voortdurend te worden hervat, omdat blekers zowel in Gent als in de andere bleekcentra in stijgende mate toch de goedkopere brandstof wilden uitproberen en dit telkens weer reacties uitlokte van vóór- en tegenstanders. Beide partijen bekampten elkaar met het indienen van verzoekschriften bij de stadsmagistraten of de Private Raad om de verbodsverordeningen op te heffen en adviezen om integendeel het verbod te handhaven of herin te voeren. Zodoende was het sinds 1763 in Gent officieel toegelaten te bleken met kolen, maar in Kortrijk, Brugge, Oudenaarde, Ieper en Menen evengoed nog steeds verboden op het einde van de jaren 1770 (SABBE, 1975 : II, 50-53).

Nu was eind 1788, op hetzelfde moment dat Bethune zijn tweede blekerij aankocht, de Kortrijkse bleker-handelaar La Violette du Fort zinnens een verzoekschrift in te dienen om te mogen bleken met steenkool. Hij had berekend dat bleken met hout vijf keer méér kostte aan brandstof dan bleken met kolen. Het was in die context dat Bethune de mening vroeg van zijn assenleverancier August VanOutryve. Deze stelde dat er in Brugge enige tijd tevoren een proces was geweest tussen blekers en de heren van L'Ecoulette in verband met het bleken op basis van *"charbon de terre"*. Hun deken beweerde dat alle blekers zich hadden verenigd om toestemming te krijgen, maar dat de zaak niet definitief was beslecht. Ondertussen bleekten de enen met hout en de anderen met steenkool. Diegenen die per ongeluk werden betrapt door de officieren van L'Ecoulette betaalden de boete, maar men keek al bij al niet zo nauw. Zelf vond VanOutryve het gebruik van steenkool erg nadelig wegens *"les flocons"* die ze op de toiles afgaven, waardoor ze dusdanig werden bevuild dat ze onmogelijk nog goed konden bleken <sup>321</sup>. Feit is dat het verzoek van La Violette du Fort op 11 mei 1789 werd ingewilligd door de Algemene Rege-

---

<sup>321</sup> VanOutryve, Brugge, dd. 16.12.1788 (IC.343.4.25).

ringsraad <sup>322</sup> (SABBE, 1975 : II, 54). Bethune daarentegen deelde wellicht veeleer de mening van VanOutryve, want bij het overlijden van J.Bte jr. telde men in zijn blekerij aan de Rijselse poort niet minder dan 6050 fascelen hout (DE BETHUNE, 2005 : 269) en de Lokerse bleker Francis Antheunis, die later in één van Bethunes blekerijen als kastelein aan de slag ging, leverde voor het relatief slappe blekersjaar 1792 opnieuw 5820 fascelen <sup>323</sup>. Van Ruymbeke, gepokt en gemazeld in de Meense school, kocht het hout zelfs met een volledig schip tegelijk, dat hij liet aanvoeren vanuit Lille <sup>324</sup>.

## 16.6 Omtrent bankieren...

We meldden hoger reeds dat Bethune van tijd beroep deed op zijn klanten om wissels voor hem te innen. Omgekeerd deden zijn correspondenten evengoed beroep op hém. Het maakte gewoon deel uit van het dienstbetoon in het kader van de netwerking waarmee iedereen in handelsmiddelen zich inliet.

### 16.6.1 "*Faire le change*"

Nu was er wel wat onderscheid in de mate waarop al die handelaars bankier speelden. Simpelweg een wissel in de eigen stad gaan innen kon iedereen. Maar van het serieuzere werk, waarbij wissels dienden te worden genegotieerd, hielden de meesten hun handen af. Dat was immers een té delicate kwestie en bovendien tijdrovend. Enkel de grootste spelers op de markt, die beroepshalve zelf véél met wissels te maken kregen, profileerden zich soms tot evenknieën van beroepsbankiers. Sommigen maakten zelfs officieel bekend dat ze zich inlieten met "*faire le change*" en vroegen een kleine vergoeding voor hun diensten. Maar veruit de meesten beperkten zich op dat vlak tot "thesaurieren". Dat betekende dat ze altijd over een goed gevulde portefeuille aan wissels beschikten, waarop men desgevallend beroep kon doen, bij wijze van depannage wanneer men zelf niets geschikts vond.

---

<sup>322</sup> Deze Conseil du Gouvernement Général concentreerde alle regeringsraden vanaf 1787 en verving de voormalige Geheime Raad, de Raad van State en de Raad van Financiën.

<sup>323</sup> Kwitanties C.31.6.12. Een fasceel was een bundel brandhout, bestaande uit 3 à 4 kneppels : een maat die voor hout werd gebruikt in Vlaanderen in de 18e eeuw (TE WINKEL & VAN DIJK, 1867: 272-273). Francis Antheunis werd "uwen casteleyn" genoemd door Rollier & Boeye Fils, Gent, toen hij dd. 12.12.1799 een vat blauwe gecalcineerde potassen uit Danzig bij hen kocht (IC.344.6.35).

<sup>324</sup> Bourré, Lille, dd. 15.11.1798 en diens aanbod voor het leveren van een nieuw schip dd. 14.3.1799 (IC.344.7.43).

Bethune, als één van de belangrijkste handelaars in de Leieregio, kón in deze materie niet achterblijven, maar vulde het in op zijn manier. Hij kwalificeerde zichzelf als "handelaar en géén bankier"<sup>325</sup>, zodat hij slechts die transacties aanvaardde die hem goed uitkwamen en niet té veel moeite vergden. Daartegenover stond dat hij zich voor die dienstverlening niet liet betalen. Hij vroeg enkel voldoende tijd om geschikte wissels te vinden voor de ruilremise. Verzoeken van "buitenstaanders" waren sowieso eerder uitzonderlijk<sup>326</sup>. Wissels laten accepteren, ze innen - zelfs buiten Kortrijk - en ze desnoods laten protesteren, deed hij überhaupt aan de lopende band maar, wanneer het niet om wissels in betaling van geleverde goederen ging, doorgaans slechts voor een beperkt aantal "vrienden". Vooral zijn eigen bankiers en de handelaars die hém dezelfde dienst bewezen, konden daarvoor bij hem terecht, samen met enkele familieleden en leveranciers<sup>327</sup>.

Soms vroeg een buitenlandse klant een betaling voor zijn rekening te doen aan collega-handelaars<sup>328</sup> en ook de Brusselse bankier Van Schoor liet betalingen uitvoeren aan klanten van hem, vooral wanneer ze logeerden in het toen reeds bekende hotel "Au Damiér". Transacties buiten Kortrijk delegeerde Bethune doorgaans meteen naar zijn vrienden terplekke. Er werden hem ook wissels gevraagd, liefst uit portefeuille en zoniet zo voordelig mogelijk op de kop te tikken<sup>329</sup>. Ze waren niet met velen, want Kortrijk was nu eenmaal géén wisselcentrum van betekenis : men rekende vooral op wat Bethune kant en klaar ter beschikking had, want daarop diende dan ook géén makelaarsloon te

---

<sup>325</sup> Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 26.11.1768 (UC.33.4).

<sup>326</sup> Wijnhandelaar Cornier fils cadet, Macon, dd. 1.6.1773 in UC.33.4 en dd. 26.5 en 10.6.1773 in IC.342.6.21, was één van de weinigen die dat deden, en dan nog enkel omdat Bethune het hem zelf had aangeboden bij een ontmoeting in Kortrijk.

<sup>327</sup> Habitues waren : Giles, Londen - Bossaert, Ieper - Cornet, A'pen - Cottin, Paris - Reinaex, Brugge - Devolder, Gent - Catteau, Reims - Letocart Nicole, Lille - J.Bte Scheppers, Lille - Cnudde, Oudenaarde - Delisle, Lille - J.Tricot, Gent - Van Hoenacker Frères, Lille - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel - G. Gillebert, St. Quentin - kanunnik Graven, Harelbeke - L. Pate, Lille - Pinchart, Reims - wijnhandelaar Vve Pion & fils, Tours - Van Coquelaere, Ardooie - Fremont, Paris - incasso-bureau J. Baudron, Paris - Maricourt, Lille - Wilms, Nantes - J.Bte Perrier, Tournai - Thieffris, Lille - J.T. Barrois, Lille - De Turck, Gent - Delwarde, Ath - Halleux, Hodimont - P. Van Schoor, Brussel - A. Vanoutryve, Brugge - De Bleeckere-Gruloos, Oudenaarde - DeGandt-DeClercq, Oudenaarde - De Boislandry Vve & fils, Paris - P.Dupart, Paris - Turquet, Senlis - Stevens J.F. Vve, A'pen - en Gilliodts J.Bte, Brugge in de periode 1791-1793.

<sup>328</sup> Subé Soeurs, Chalons - Van Hoenacker Frères, Letocart Nicole, Maricourt, J.Bte Scheppers, P. Marracci, F. Delisle, allen uit Lille - Bezard P&F, Montpellier : vroegen betalingen aan handelaars in Kortrijk. Geruzet-Pierquin, Reims aan handelaars in Kortrijk en Menen. N. Hurtault, Reims, aan een handelaar in Gent. Farel & Puigsech, Montpellier aan linnenhandelaars in Brugge, Gent, Oudenaarde, Menen en Kortrijk.

<sup>329</sup> Kozijn Bossaert, Menen, had er vaak nodig op Brussel en A'pen. Kanunnik F.A.Graven, Harelbeke, en Becquart-Vandermeersch, Menen vroegen er op diverse plekken. J.B.R. Nettine, Harelbeke, vroeg er een op Brussel (IC.342.6.50) en Vve Barrois, Lille, op A'pen en Brussel (19.5.1787 in IC.343.10.42). Van Coquelaere, Ardooie, vroeg er op Parijs, Lille, Arras in ruil voor cash en griffier Vanoutrive, Hulste, op diverse locaties in Frankrijk (IC.343.9.15). J.A. De Wolf, Aalst, vroeg er geregeld op Parijs voor derden (IC.343.1.6). J. De Caluwe, St. Eloois Vijve, vroeg dd. 29.6.1773 in ruil voor ingesloten wissels cash geld of kleine wisselbrieven op korte termijn voor een noodgeval (IC.342.13.1).

worden betaald. Anderzijds kreeg hij van tijd wissels toegestuurd om te "plaatsen", zijnde te negotiëren, meestal in de hoop dat hij ze - in tegenstelling tot de toezender zelf - zou kunnen realiseren tegen een minder groot verlies <sup>330</sup>. In dat geval kreeg Bethune te horen hoe ze die gerealiseerde sommen wensten te ontvangen.

Dat hij dat alles dik tegen zijn zin deed, bewijst een erg negatieve reactie aan het adres van zijn Parijse bankier Cottin, die de wind van voren kreeg omdat hij een beroep op hem deed om een wissel in St. Niklaas te innen. Wist Cottin veel dat dit niet naast de deur lag voor Bethune ! Het gevolg was dat ze hem nadien niets meer vroegen, zelfs geen wissels te innen op Kortrijk <sup>331</sup>. Wellicht had één en ander vooral te maken met het feit dat Cottin zich voor zijn diensten dik liet betalen en Bethune hem liever geen pleziertjes pro bono wilde doen. Daarom was de relatie met enerzijds J.Bte. Perrier uit Tournai en anderzijds de broers Halleux in Hodimont minder gespannen.

De eerste werkte vooral als bankier en bood in 1786 zelf zijn diensten aan om wissels op Parijs en de Nederlandse Republiek in Tournai te negotiëren, omdat de koers er toen gunstiger stond dan in Kortrijk. Hij vroeg daarvoor 1/4 % en Bethune ging er niet op in. Maar begin 1788 kwam er een vruchtbare samenwerking tussen hen op gang, met wederzijdse gratis wisseltransacties, die zou duren tot het faillissement van Perrier, begin 1793 <sup>332</sup>. Zodoende was het feitelijk slechts Ferdinand Halleux, een voormalige jarenlange lakenleverancier, die min of meer eenzijdig beroep deed op Bethune als "bankier". Hij had zich sindsdien in firma verenigd met een broer, kreeg vaak wissels binnen op Vlaanderen, Brabant en Henegouwen en had er zelf veel nodig op Amsterdam. Omdat Bethune omgekeerd overtollige wissels op Holland aan hen kwijt kon, ging hij daar op in.

Veertien jaar lang, van 1774 tot 1788, zouden zij er samen een correspondentie op na houden met quasi uitsluitend wisselverkeer zonder andere vergoedingen dan deze van de gemaakte kosten. Zij hadden blijkbaar een gelijkaardige overeenkomst met iemand in Gent, want meldden geregeld dat de partij wissels die ze hadden binnengekregen vanuit Gent beterkoop was dan die van Bethune. De intensiteit van de transacties spoorde daarom samen met het verloop van de koersen, maar ze schakelden Bethune ook in om betalingen los te krijgen van een wanbetaler in Ledegem <sup>333</sup>. Eén en ander toont aan dat

---

<sup>330</sup> Vb. De Ronquier Frères, Lille op Brussel (3.7 en 4.9.1753 in UC.33.2) - J.B. De Baets, Gent op verschillende locaties (IC.340.5.6) - J.Bte Scheppers en Maricourt, Lille op A'dam - Kanunnik Graven, Harelbeke op Holland, A'pen en Leuven.

<sup>331</sup> Cottin J. l'ainé & fils, Paris : 14.6.1774 (IC.342.13.15).

<sup>332</sup> Perrier, Tournai, IC.343.21.35 en 344.16.7, UC.33.6.

<sup>333</sup> Halleux G.F. en F., Hodimont, IC. 342.7.4, IC. 343.9.12 en UC.33.4.bis, 33.5 en 33.6.

al dat bankieren voor Bethune in eerste instantie een kwestie was van dienstverleen "*pour les besoins de la cause*".

## 16.6.2 Geld lenen

Gezien Bethune in de branche bekend stond als "rijk", kreeg hij van tijd een verzoek voor een lening. De vraag kwam van particulieren, bijvoorbeeld van geestelijken <sup>334</sup>, maar evengoed van handelscorrespondenten. Dat kwam hem niet altijd goed uit, want hij had zijn fondsen zelf teveel van doen. Maar waar het kon probeerde hij daaraan tegemoet te komen. Een eerste spoor hiervan vinden we in de correspondentie op naam van Malot Fils, Reims, die in 1750 liet weten verrast te zijn door het feit dat Bethune hem de interest terugstuurde die hij had betaald op een geleende som <sup>335</sup>.

Daarna was het verver Mathieu Cornet uit Antwerpen die op 7 juni 1763 een lening kreeg van 600 pond groten voor drie à vier jaar à 4 % interest. Hij had geld gevraagd om als factor een "*comptoir*" op te richten op het nieuwe kanaal van Leuven, waardoor het transport van goederen uit Luik naar de Republiek en vice versa zou worden gestimuleerd. Hun vertrouwensband was jarenlang gegroeid, doordat hij Bethunes aankopen in serges of saaien kleurde, het gros van diens wissels op Antwerpen en Holland negotieerde en hem tonnetjes munten in ruil ervoor bezorgde. Deze vriendendienst zou Bethune zich echter beklagen, want van zodra de lening in september 1768 stilaan moest worden terugbetaald, raakte Cornet in moeilijkheden. Hij had nochtans bezittingen in Luik en sprak zelfs van "fabrieken" die hij probeerde te verkopen aan wapenhandelaars om Bethune te kunnen terugbetalen. Blijkbaar lukte dat niet en bovendien had één van zijn "*cuves*" het begeven, zodat hij een nieuwe diende te installeren om verder te kunnen verven. Hij smeekte hem niet te ruïneren, zodat Bethune, die hem altijd als een gelijke en zelfs een vriend had beschouwd, hem gerust liet en toestond verder te werken. Hij bleef hem zelfs met Nieuwjaar wafeltjes sturen, totdat de man ziek werd en stierf in het najaar van 1774.

Bij gebrek aan brieven is de juiste toedracht van zijn moeilijkheden onduidelijk en ook naar de grootteorde van het deficit hebben we het raden, maar volgens een notaris ging het om "een grote som, waarvan géén sol recuperatie te verwachten viel" <sup>336</sup>. Ignace Pick, die in 1771-72 enkele traites op hem kon innen, had ontdekt dat Cornets huis reeds

---

<sup>334</sup> vb. Dejean, Brussel, s.d. (1780 ?) in IC.343.4.32, vroeg een lening van 200 pond groten à 4 % interest.

<sup>335</sup> IC 340.11.11. Hij stuurde wijn in dank.

<sup>336</sup> De lening bedroeg 600 lb groten = 4200 Fl ct, waarop enkel de interest tot 1769 werd betaald. Daardoor liep de som op tot ± 5200 Fl ct bij de dood van Cornet. Uit de brieven blijkt dat daarvan in 1771-72 via traites slechts 1080 Fl werd terugbetaald. Zodoende bleef er wellicht een goede 4000 Fl ct schuld over.

in 1769 was gehypothekeerd en schatte bijkomende afbetalingen door de weduwe in als nihil, gezien de familie aan de grond zat door ziekte, de zorg voor negen kinderen en het gebrekkig draaien van de verdergezette zaak. Cornets zoon Denis zou Bethune in 1786 nog enkel enige paren wollen kousen in compensatie sturen <sup>337</sup>.

In het voorjaar van 1781 had Bethune inmiddels alweer 6000 Lb.ts (= 3266.13.4 Fl.ct) voorgeschooten aan Jean Guesnet uit Clermont, toen hij tijdelijk met een liquiditeitsprobleem zat. Guesnet verklaarde zich akkoord 5 % interest te betalen, maar toen Bethune zich daarover informeerde, bleek hij géén recht op interest te hebben, omdat er a priori een terugbetalingstermijn was gefixeerd. Guesnet betaalde het voorgeschooten geld wél integraal terug op 16 april 1782 <sup>338</sup>.

Op 21 juni 1790 vroeg P.J. Baraumont, die in Parijs enkele financiële zaken voor Bethune volgde, hem uit de nood te helpen met een lening van 10.000 Lb.ts (= 5444.8.10 Fl.ct). Hij had die som nodig om een nieuw huurcontract te betalen en stelde drie afbetalingssystemen voor, waarvan het langstlopende drie jaar bedroeg. Omdat ondertussen de assignaten reeds flink verlieslatend waren, verwittigde Bethune hem dat dit duur geld zou worden. Bovendien zag hij zelf geen middel om Baraumont te helpen en vader Bethune had zopas een herbelegging gedaan, waardoor ook hij wat krap bij kas zat. Veertien dagen later had Baraumont reeds 4000 Lb.ts op de kop kunnen tikken, zodat hij slechts 6000 Lb.ts nodig had, die hij zou rembourseren op 1 oktober 1791 met 6 % interest. Bethune meldde dat hij een "leverancier van fondsen" gevonden had die bereid was hem zes assignaten te bezorgen van 1000 Lb.ts (= 544.8.10 Fl.ct), terugbetaalbaar zoals voorgesteld in ecus van 6 Lb.ts aan de koers van vandaag.

Uit de latere context blijkt dat Bethune zelf het geld voorschoot : het was immers een middel als een ander om van zijn problematische assignaten af te geraken. Baraumont stuurde zijn biljet voor 6450 Lb.ts (= 3511.13.3 Fl.ct), maar vroeg meteen het in portefeuille te houden tot nader order. Op 16 september 1791 vroeg hij zes maanden uitstel, omdat het hem niet lukte aan speciën te geraken. En zo ging de bal aan het rollen. Pas op 27 december 1797 tekende hij vier biljetten van 2000 Lb.ts (= 1088.17.9 Fl.ct), betaalbaar per drie maand binnen het volgend jaar, om deze schuld inclusief alle interesten af te betalen. De eerste drie geraakten betaald via bemiddeling van L.P. Menu l'ainé, het vierde niet. Menu diende uiteindelijk de zaak voor een burgertribunaal te brengen om

---

<sup>337</sup> Cornet, A'pen, dd. 15.9.1768 e.v. (IC.341.2.1) en IC.342.1.20 - Cornet Denis, A'pen, dd. 27.1.1775 (IC.342.1.19) en 3.2 en 2.10.1786 (IC/343.2.3) - Pick I., A'pen, dd.19.8.1769 (IC.341.2.8) en dd. 10.12.1770, 2.1, 6.2, 2.3, 8.4.1771, 18.1 en 1.12.1772, 24.2.1774, 27.1.1775 (IC.342.1.26) - Dequertenmont E.J., A'pen, dd. 19.12.1775 (IC.342.1.23) - Wets, Brugge, dd. 11.3.1783 (IC.343.4.26).

<sup>338</sup> Guesnet, Clermont, IC.343.6.25 en UC.33.5.



in december 1799 een vonnis te bekomen waarbij Baraumont gedwongen werd de laatste openstaande schijf in vier keer af te betalen <sup>339</sup>.

### 16.6.3 Investeren "*en commandite*"

Ook de "*commandite*" met Pierre Dupart, waarin vader Bethune zich engageerde, was géén onverdeeld succes. Deze broer van Belcour - Bethune jr.'s beste vriend in Parijs -, die de firma's rechterarm zou worden in de Franse hoofdstad na de Franse Revolutie, wilde eind 1788, begin 1789 zijn eigen zaak opstarten. Hij vroeg zoon Bethune om hulp, maar omdat deze niet kon sprong zijn vader voor hem in, en bezorgde aanvankelijk 22.000 Lb.ts (= 11977.15.6 Fl.ct) in een overeenkomst van gelijke inbreng en de winsten 50/50 te verdelen. Dupart kreeg een bonus van 1500 Lb.ts (= 816.13.3 Fl.ct) als vergoeding voor het leiden van het bedrijf. Reeds enkele maanden later wilde Dupart 20.000 Lb.ts (= 10888.17.9 Fl.ct) extra lenen voor een maand of zes om zijn aanbod uit te breiden met een partij cretonnes. Bethune bezorgde de helft daarvan.

De eigen zaken van Dupart botsten binnen de kortste keren met het behartigen van de belangen van zijn broer in wiens zaak hij nog steeds meewerkte, zodat hij zich zo snel mogelijk zelfstandig wilde vestigen. Aanvankelijk dacht hij eraan hetzij de zaak van Hussenot, hetzij die van Soyez in St. Denis over te nemen, maar eind 1790 vond hij een geschikt etablissement in de fameuze textielstraat Quincampoix <sup>340</sup>, waar Bethune reeds heel wat klanten had. Ze kwamen overeen dat Dupart de geleende som mocht houden : in het geheel van transacties werd ze omgevormd tot een kapitaalsverhoging binnen de *commandite* tot 30.000 Lb.ts (= 16333.6.8 Fl.ct). Na de dood van vader Bethune, werkte hij met toestemming van de weduwe Bethune gewoon verder.

De hele zaak is moeilijk te volgen in de brieven, omdat hij meermaals naar Kortrijk ging om de verdere ontwikkelingen mondeling te bespreken. Maar op 20 oktober 1792 liet hij weten dat hij, "wegens omstandigheden die te lang zijn om uit te leggen" en die Mme Bethune wel via Mr Auguste Lachez en Mme Delbecq zou vernemen, gedwongen was uit te wijken naar "*Le Cap Français*". Hij zou daar een nieuwe societeit oprichten met de

---

<sup>339</sup> Baraumont, Paris, dd. 21.6 en 15.7.1790, 16.9 en 20.10.1791, 7.12.1792, 9.9.1796, 13.3, 29.6, 27.12.1797, 8.6.1799 (IC. 344.12.3) - dd. 10.7.1790, 7.10.1791 en 4.1.1792 (UC.33.6) - dd. 4.9.1792 (UC.33.7) - dd. 26.8 en 23.9.1796, 14.1, 22.3, 5.7 en 11.10.1797 (UC.33.8) - dd. 16.12.1797, 2.1.1798, 4.6, 10.6 en 24.9.1799 (UC.33.9) - Menu L.P. L'ainé, Paris, volgt de afbetalingsproblematiek vanaf 9.9.1796 en bekomt vonnis op 20.12.1799 (IC.344.13.28) - 26.8.1796 (UC.33.8) - 17.11, 21.12.1797, 2.1.1798, 24.1, 4.2, 11.3, 6.4, 17.5, 22.5, 19.7, 31.8, 10.9.1799 (UC.33.9) - 7.10, 18.10, 5.11 en 24.12.1799 (UC.33.10).

<sup>340</sup> "de beste straat van Parijs, want allemaal (groot-)handelaars in mousseline en kant" volgens Dupart : 10 en 17.12.1790 (IC.344.13.51). Onder meer Mauroy, Menu, Clairain des Lauriers, Le Clerc & Renault en Belcour waren er gevestigd.

steun van zijn broer en twee andere vennoten. Om de zaken af te handelen in Frankrijk, liet hij 30.000 Lb.ts méér achter dan hij aan Bethune en zijn andere creanciers moest bij een "*fondé de procuration*" met name Flichy en vroeg hem de nodige tijd te laten om Bethune te rembourseren op een gunstig moment wat koersen betrof. De vertraging zou worden vergoed mét interest. Bethune liet op 31 oktober weten de gang van zaken te begrijpen : "*De notre coté nous serons aussi raisonnables et accorderons autant de facilités que nous le pourons faire*". Maar er viel dus een rekeningcourant af te ronden, van 2656.19.1 Lb.ts (= 1446.11.2 Fl.ct) wat bankzaken betrof en 23667.1.7 Lb.ts (= 12885.8 Fl.ct) "*exempt de perte au chg ainsi que nous en sommes convenus lors des ventes*".

Of er toen iets werd afbetaald, en zo ja over de grootteorde daarvan, werd verder met geen woord gerept. Begin 1796 keerde Dupart onverrichterzake uit de koloniën terug : hij had er alles verloren en vond in Frankrijk in plaats van kansen op een nieuwe start, naast een verblijf in de gevangenis slechts schulden en een stapel waardeloos papier terug. Vanuit Parijs werd met medelijden over zijn total loss- en algemeen dramatische situatie gesproken, zodat Van Ruymbeke hem méér dan anderen ontzag en slechts sporadisch polste of Colas Dupart, zoals hij zich intussen liet noemen, stilaan zicht had op hoe hij een begin kon maken met het aflossen van zijn schulden. Waar mogelijk schoof hij hem wel eens een financiële transactie of de verkoop van enkele toiles toe, in de hoop de dingen voor hem te vergemakkelijken.

Zo gingen de jaren één voor één voorbij tot Pierre C. Dupart op 29 juli 1802 terug in de pen kroop. Hij startte met zijn schoonbroer Lois een nieuwe toilehandel op en zag hierin een lichtje aan het eind van de tunnel. Op 29 december 1803 stuurde hij een schuldbe-kentenis voor 33.810 Lb.ts (= 18407.13.3 Fl.ct), in de hoop Bethune tot nieuwe leveringen te overhalen, maar reeds op 9 november 1805 legden ze de boeken neer. Bethune kon met behulp van zijn Parijse connecties revendicatierecht bekomen en zo misschien 30 % van zijn tegoeden in goederen recupereren. Hoeveel daar bij was met betrekking tot zijn oude schulden wordt nergens vermeld <sup>341</sup>. Aldus draaide ook de relatie met (Colas) Dupart uit op een mislukte operatie voor "Bethune & Fils", waarbij Bethune véél geld verloor eerder dan er iets mee te winnen. Hij was inderdaad een handelaar, en géén bankier. Noch bij de transactietjes die hij aannam, noch bij de leningen die hij toestond, was hij uit op winstoptimalisering. Al dat "bankieren" paste vooral in het kader van pragmatisch wederkerig dienstbetoon binnen zijn handelsnetwerk.

---

<sup>341</sup> Dupart, Paris, IC. 344.13.51 (tot 20.10.1792) - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 en IC.345.18.34 - Flichy, Paris, dd. 23.11.1792 en 12.2.1793 (IC.344.12.44) - Colas Dupart, Paris, IC. 344.12.23 (1796) - Dupart Pierre C., Paris, IC.345.18.34 (1802) - Colas Dupart & Lois, Paris, IC.345.18.21 (1803-1805) - Calenge A., Paris, IC.345.18.14 - Hennecart Neveu & Decaix, Paris, dd. 4.6.1796 (IC.344.13.1) - Mauroy, Paris, 1.3.1807 (IC.345.19.15).

## 16.7 ... en expediëren...

Ook wanneer hij zich inliet met expediëren, had dit méér met netwerking te maken dan met aanvulling van zijn winsten. Überhaupt hield hij zich veel met verzending bezig, vermits er elke week wel pakken of balen linnen moesten vertrekken naar oorden ver buiten de Kortrijkse stadsgrenzen. En uiteraard kende hij de materie ten gronde, inclusief de uit- en invoerrechten die moesten worden betaald en de manieren om die te omzeilen. Vandaar dat familieleden maar ook andere kennissen, zelfs in het buitenland, weleens op hem beroep deden, wanneer ze dingen te versturen hadden of pakjes verwachtten. Maar in tegenstelling tot bijvoorbeeld tientallen handelaars in Lille, die van het verzenden van goederen een lucratieve bijverdienste hadden gemaakt, deed hij dat gratis. Tegelijk probeerde hij zijn betrokkenheid op dat vlak zoveel mogelijk te beperken en hield hij zeker niet naar méér opdrachten. Want met expediëren kon men desgewenst zijn dagen vullen en dat was het laatste wat hij wilde.

Uit de correspondentie blijkt voortdurend dat in die tijd, in Vlaanderen maar ook in het buitenland, de reguliere routes voor postkoetsen en vrachtverkeer gewoonlijk beperkt werden tot relatief kleine afstanden. Dat betekende dat de grotere steden van iedere regio met elkaar op regelmatige basis waren verbonden, maar dat in elk van die steden de goederen moesten worden opgevangen. Het systeem gold trouwens evengoed voor het personenvervoer : ook daarbij moest men overstappen van de ene diligence op de andere. Deze opvang gebeurde doorgaans in een pakhuis, waar iemand zich erover diende te ontfemen om de waren in handen te geven van een andere voerman die op het verdere traject werkzaam was. Daarom zochten handelaars door de band een vertrouwensman in die draaischijven, naar wie ze bij voorkeur hun pakjes lieten sturen. Dat kon een in transport gespecialiseerde handelaar zijn, want die bestonden sinds de 16e eeuw (BRULEZ, 1959 : 408), of een handelaar met correspondenten langs de route zoals Bethune.

### 16.7.1 Bethune als etappe-expediteur

Wanneer we in de brieven de vermeldingen van verzendingsopdrachten buiten de feitelijke toilezendingen bekijken, valt op dat ze uiteenvallen in twee luiken : verzendingen aan zijn adres omwille van zijn vestiging in Kortrijk op het knooppunt van transportwegen en verzendingen met het oog op smokkelbemiddelingen. Wat het eerste luik betreft, zien we de meest uiteenlopende dingen door zijn handen passeren. Dat ging van Spaanse chocolade via Lille, Mons, Ath of Tournai tot "*tapisserie en cuir dorez*" vanuit Brussel om door te sturen naar kanunniken in de Zuidwest-Vlaamse omgeving. Of van tonnetjes vis vanuit Oostende en Hollandse kabeljauwen via Gent tot vitrioololie vanuit Ieper be-

stemd voor kennissen in Lille. Pieter Buyck stuurde hem vanuit Gent voortdurend allerlei dingen voor derden. Judocus Clemmen uit Gent stuurde pakjes mousseline om te bezorgen in Mouscron en Herseaux. En garnizoenkapitein Nobelen in Sas Van Gent stuurde kleren via Gent voor zijn zoon, student in Douai.

Omgekeerd kreeg Bethune ondermeer vaten wijn toegestuurd om te bezorgen aan bekenden <sup>342</sup>. Zelf kocht hij elk jaar een zestigtal pakjes was bij de weduwe J.F. Stevens in Antwerpen, die hij integraal doorstuurde naar Rose De Hennin, een kleine textielhandelaarster in Wervik. De was werd geleverd in een ton, die naar Blommaert of vaker nog naar het vervoerbedrijf van Jacobus Vandeveld in Gent werd verscheept. Vandaar reisde deze ton verder in Vandeveld's vrachtwagen naar Kortrijk. Bethune moest ze dan nog meegeven met Deltour, de normale voerman op de route naar Menen : met een passavant voor verder transport van daaruit naar Wervik, tenzij de dienstmeid van De Hennin het zelf in Menen kon gaan ophalen. Een hele rompslomp dus, die de reeds bejaarde Mme De Hennin, zelf niet goed meer te been, zich wellicht wilde besparen <sup>343</sup>.

Een andere trafiek op regelmatige basis was deze waarbij dertien handelaars of firma's uit Antwerpen <sup>344</sup> stukken zijde maar vooral zijdelinten naar Bethune stuurden, om ze te bezorgen aan zijn nichten Bossaert of Timmerman in Ieper, en zijn kozijn V.A. Falligan l'ainé of later diens dochter Théry-Falligan in Lille. Deze pakjes werden eveneens naar expediteurs in Gent gestuurd, die ze verderzonden naar Kortrijk. Het doorzenden naar Ieper gebeurde volkomen legaal, maar naar Lille vertrokken de pakjes door de band met "passeur" Baron <sup>345</sup>. Er gold immers een verbod op uitvoer van "zijden linten, gemaakt met de molen" <sup>346</sup>. Kon hij niet of duurde het te lang, dan stuurde men iemand uit Lille om ze op te halen.

## 16.7.2 Bethune als smokkelbemiddelaar

Hiermee zijn we meteen beland bij het tweede luik van zijn expediteurswerk, met name de smokkelwaar. Naar aantal transacties toe, is dit luik nog méér gestoffeerd dan het

---

<sup>342</sup> Vb. Delplanque, Lille, dd. 30.4.1789 : 2 vaten wijn om te bezorgen aan Degandt-Declercq, Oudenaarde (IC.341.11.19).

<sup>343</sup> Stevens J.F., A'pen, UC 33.2 en 33.3 - IC.340.2.14 - 341.2.11 - 342.1.27 - De Hennin M.C.R., Wervik, IC.340.12.22 - 341.16.33 - 342.16.31.

<sup>344</sup> Pick F.X. Vve (IC.340.2.12 - 341.2.9) - Boghe (IC.340.2.2) - Bordinckx J.B. (Vve) (IC.340.2.3 - 341.1.36) - Claphouwers M.A. (IC.340.2.5) - Soldien (IC.340.2.13) - Werbroeck J.F.R. (IC.340.2.16) - Beeckmans Frères (IC.341.1.35 - 342.1.18) - De Meyer (IC.341.2.3 - 342.1.22) - Pick I. (IC.341.2.8) - Vandercruyssen G. (IC.341.2.12 - 342.1.28) - Van Regemortel (IC.341.2.16 - 342.1.29) - Verbert P. (IC.341.2.18) - Metdepenningen A. (IC.342.1.25).

<sup>345</sup> Falligan V.A. l'ainé, Lille, diverse vermeldingen in IC.341.9.5 - Théry - Falligan, Lille, dd. 12.8.1773 in IC.342.9.19.

<sup>346</sup> Van Regemortel, A'pen, dd. 22.9.1770 (IC.342.1.29).

vorige, al komen als begunstigden vooral drie namen terug : François Delisle, Pierre Maricourt en de broers Barrois. Delisle, met wie Bethune munten over en weer van en naar Lille smokkelde <sup>347</sup>, handelde onder andere in bazijnen, maar deze uit de Oostenrijkse Nederlanden mochten in Frankrijk niet binnen. Omdat Lambert De Ronquier, zijn leverancier uit Brugge, weigerde ze "*en fraude*" te versturen, vroeg hij Bethune ze over de grens te smokkelen, verstoopt tussen linnen. Dat zag Bethune echter niet zitten, zodat besloten werd ze te "passeren" als tafellinnen. Zodra deze smokkelweg voldoende veilig bleek, stuurde ook Schmidt, een leverancier uit Antwerpen, zijn pakken bazijnen voor Delisle door naar Bethune <sup>348</sup>. In dit geval ging het om tamelijk grote aantallen, maar gedurende slechts enkele jaren. Maricourt daarentegen maakte vanaf de jaren 1760 van de diensten van Bethune gebruik in beide richtingen en deed dat gedurende hun hele correspondentie. Meestal betrof het kleine pakjes kant, uit Brugge maar ook uit Gent, Binche of Haarlem, al kon dit uitgebreid worden naar een stuk ratine of een "*pequain paint*" <sup>349</sup>.

In de jaren 1780 gaf hij geregeld balen tijk mee met een "*passeur*", op verzoek van François Barrois, die in die tijd de zaak van zijn moeder had overgenomen. Soms liet hij de tijk, die van enkele firma's in Turnhout kwam, uitpakken en nakijken, eventueel kalanderen, meten met de Kortrijkse el en herinpakken om te laten verschepen door Arnold Hoys & Fils in Oostende naar Cadiz. Maar meestal moesten ze dus gewoon meegegeven worden met "*votre homme*" om ze zo goedkoop mogelijk over de grens naar Lille te smokkelen. Omgekeerd stuurde hij pakjes kamelot om te bezorgen aan klanten in Gent of Antwerpen. Ook zijn broer J.Bte Thomas, die een sociëteit begonnen was voor zichzelf, maakte dankbaar van Bethunes opportuniteiten gebruik. En in het kielzog daarvan volgden Hollandse bazijnen en siamoises uit St. Niklaas, maar stilaan ook serges, tijk of stukken satijn bestemd voor de broer van zijn schoonvader Seraphin Malfait. Lambert Malfait zelf vroeg eerder om stukken calmande of satijn voor hem door te sturen naar een klant in Zelzate of tonnetjes indigo te bezorgen aan één of andere verver <sup>350</sup>.

---

<sup>347</sup> Zie deel 4, hoofdstuk 15.2.4.

<sup>348</sup> Delisle, Lille, dd. 22, 26 en 30.6.1764 in IC.341.8.14. Er volgden diverse gelijkaardige zendingen tot 12.8.1766, cfr. De Ronquier L., Brugge, IC.341.3.25. + zendingen van Schmidt tot 1767, cfr. H. Schmidt, A'pen, IC.341.2.10.

<sup>349</sup> Deprez, Binche (IC.341.3.9) - Michot, Brugge (IC.341.3.33) - Nuyttens Frères & soeurs, Gent (IC.341.6.6) - Vanoye Max, Brugge (IC.341.4.4) - Van Walburghe, Brugge (IC.341.4.6) - Ten Cate, Haarlem (IC.343.9.3) leverden kant - Voor de pakjes ratine uit Brussel, zie Maricourt, Lille in UC.33.5 - Pekin = beschilderde en/of geborduurde zijde, oorspronkelijk afkomstig van China (MONTGOMERY, 2007 : 318) : het stuk kwam van Hussenot, Brussel, IC.343.4.35.

<sup>350</sup> Barrois Vve & fils, Lille, IC.343.10.42. De tijk kwam meestal van Penen & Fils, Turnhout, maar ook E.J. Devisser en J.Bte Vanopstal leverden er. Barrois J.Bte T. l'ainé, Lille IC.343.10.41 - Malfait Seraphin, Lille (IC.343.11.42) - Malfait Lambert, Lannoy, IC.343.10.26.

Niet alleen vroegen goede klanten bij gelegenheid wel eens om een vriendendienst, zoals Renard & Guesnet die een stukje tijk lieten kopen en versturen naar Lille met een "assureur" om van daar door te sturen naar Peronne met de diligence. Of de broers Van Hoenacker die een coupon damast voor gordijnen lieten verstoppen tussen hun besteld linnen maar bij uitbreiding van hun order naar drie coupons ze toch liever lieten "passeren zoals gewoonlijk à 6 %". Of nog Daniël Telles-Da Costa die een stukje kant liet kopen voor zijn vrouw en verstoppen tussen zijn bestelling toiles <sup>351</sup>. Het ging veel verder dan dat, want op een dag kreeg hij het schaamteloze verzoek van een hem onbekende "vriend" van een paar vage kennissen uit Lille of hij een baal tafellinnen, afkomstig uit Zwitserland, vanuit Brussel naar Bethune mocht laten zenden, om met een verzekering in Lille te bezorgen. Het ging bovendien om een aanzienlijke hoeveelheid van 21 dozijn serviettes en 21 nappes. Bethune verklaarde zich niettemin akkoord en liet ze afsturen, waarna hij ze met een verzekering van 5 % op de waarde naar Lille liet smokkelen. De firma in kwestie bedankte hem "*pour la complaisance*" en bood haar diensten in ruil aan... Waarna Bethune nooit meer van hen hoorde <sup>352</sup>.

Naast textielwaren gebeurde het ook wel eens dat hij bemiddelde om papier vanuit Holland naar Frankrijk door te sluizen. Zo weten we van een belangrijke zending blauw inpakpapier voor suiker, bestemd voor zijn kozijns Mourcou in Lille, die vanuit Amsterdam naar Gent werd verscheept met hém als bestemming <sup>353</sup>. Een ander artikel dat een paar keer terugkwam om over de grens te smokkelen was aardewerk. Een eerste vermelding daarvan vonden we reeds terug in 1755, toen C. Wagon uit Lille vroeg om hem een zending porcelein te bezorgen. Bethune liet weten dat de verzending van de "*pot de grée*" mislukt was zoals gevraagd, maar dat hij het had doorgestuurd via Wervik <sup>354</sup>.

Later was het opnieuw Thomas Barrois die complete kisten Engelse faïence liet over-smokkelen. Een makkelijke operatie was dat blijkbaar niet, want het duurde maanden vooraleer hij zijn gerief kreeg. Nochtans was het Bethune fils zélf die zijn diensten daarvoor had aangeboden <sup>355</sup>. Anderzijds liet hij dan weer niet na om er toch op te wijzen dat die trafieken hem veel miserie bezorgden. Zowel vader J.Bte Barrois, die schrijfpapier liet overbrengen uit Duitsland, als Thomas en zijn broer François excuseerden zich veelvuldig voor alle last die dat allemaal meebracht, zeggend dat het een "*dernier embarras de*

---

<sup>351</sup> Renard & Guesnet, Montdidier, IC.341.11.23 dd? 12.9.1768 - Van Hoenacker Frères, Lille, IC.341.10.7 dd. 10 en 16.10.1766 - Telles Da Costa D., Bordeaux, IC.341.3.16 dd. 29.7, 23.8 en 24.10.1768.

<sup>352</sup> Pourtales Frères, Valenciennes, IC.341.16.23, dd. 31.3 en 7.4.1769.

<sup>353</sup> Baart, A'dam, IC.343.1.24 dd. 30.3.1784.

<sup>354</sup> Wagon C., Lille, IC.340.8.22 en UC.33.3.

<sup>355</sup> Barrois J.Bte T., Lille, UC 33.6 en IC.343.10.41 : zie dd. 21.2.1785 voor het aanbod van B.fils en 31.5.1785.

*ce genre*" zou zijn, maar gingen er dan gewoon mee verder, uiteraard steeds "tot wederdienst bereid" <sup>356</sup>.

## 16.8 ... Of speculeren...

Bethune kocht, net als zijn schoonbroer Van Dale dat deed vóór hem, regelmatig een lot van een loterij. Hij werd zelfs aangeschreven vanuit Amsterdam, Parijs of Duitsland met het verzoek de distributie en de uitbetalingen van Europees vertakte loterijen voor de regio Kortrijk op zich te nemen tegen 5 % winst vrij van kosten. Dat méérwerk liet hij echter aan zich voorbijgaan, en als speler vonden we ook slechts één vermelding van een winnend lot terug <sup>357</sup>. Het is dan ook niet over deze vorm van winststreven dat we het hier willen hebben.

Flink wat brieven in het bestand hebben echter betrekking op de aankoop en het invoeren van allerhande nevenartikelen, die niets met linnen te maken hadden. Aanbieders stelden hun product vaak voor om erin te "speculeren", maar wanneer Bethune erop inging had het doorgaans meer te maken met goedkoop zichzelf bedienen en daarvan eventueel ook enkele familieleden of vrienden laten genieten. Dat was bijvoorbeeld het geval met (wijn)azijn, waarvan hij weleens een vat bestelde bij Vergnaud in Orleans <sup>358</sup>, of met pluimen en dons. Van dat laatste kocht hij aanvankelijk een zestal balen, waarvan hij er (minstens) één doorverkocht aan nicht Temmerman in Ieper, maar stopte al snel met de invoer ervan, ondanks zijn tevredenheid van het artikel, zogenaamd wegens plaatsgebrek <sup>359</sup>.

---

<sup>356</sup> Barrois J.Bte, Lille, IC.343.10.40, Barrois Thomas, Lille, dd.31.5.1785 (IC.343.10.41) en Barrois Vve & fils, Lille, dd. 17.2.1785 (IC.343.10.42) - Het briefpapier kwam van Wupperman, Schwelm (Noordrijn-Westfalen) via Brussel en Gent (IC.343.21.1).

<sup>357</sup> Bethune kocht soms loten van de Brugse loterij via Reinaex, Brugge, IC.340.3.14. Hij werd aangeschreven door De Metz S., A'dam op 13.9.1762 (IC.341.1.20) en Rameaux J., A'dam, op 10.4.1760 (IC.341.1.30) - Cottin J., Paris, stuurde elk jaar de aankondiging van nieuwe staatsleningen in de vorm van loterijen (IC.343.18.15) en Ruhl, Ortenberg, bood er hem aan op 3.7.1786 (IC.343.17.14) - Weichenhaan, Wetzlar, stuurde hem ongevraagd 4 loten van elk 55 lb. Bethune aanvaardde ze slechts omdat hij er een stuk toile voor in de plaats mocht sturen, want "had zich voorgenomen af te zien van loterij, gezien hij nog nooit 1 sol getrokken had" (16.8.1772 in UC.33.4) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, bezorgde hem 2 loten van elk 100 Fl ct op 6.3.1789, waarvan er één 40 Fl won (7.5.1789) UC.33.6. Bethune had minder geluk met een lot dat hij kocht via Deboislandry Vve & fils, Paris, IC.343.18.21 dd. 9.10.1781, 27.10.1782 en 2.12.1787. Het ging in dit geval om een obligatie uit een staatslening "met retenue" op lijfrente, waaraan een nummer aan het coupon verbonden was dat gedurende 8 jaar kon meespelen in opeenvolgende trekkingen (30.3 en 21.10.1781). De grootteorde van Bethunes inzet is, mede door het ontbreken van uitgaande correspondentie daaromtrent, onbekend.

<sup>358</sup> Vergnaud & soeurs, Orleans, UC.33.4.bis - 33.6 - IC.343.17.13 - 344.11.25.

<sup>359</sup> Brousse P&F, Toulouse, UC.33.4 - IC.341.15.18 - 342.15.24 - Temmerman, Ieper, dd. 25.10.1768 in UC.33.4.

## 16.8.1 Wijn en eau-de-vie

Veel belangrijker op dat vlak was wijn. Bethune had namelijk nogal wat klanten die naast linnen ook wijn verhandelden, zodat hij een aantal adressen had, zowel in Reims, Montpellier, Châlons-sur-Saône als Dijon, waar hij terecht kon voor aankopen per vat. Despuech uit Montpellier leverde zelfs wijnen uit zijn eigen wijngaard <sup>360</sup>. Deze tonnen werden waar mogelijk verscheept, meestal vanuit Sète naar Dunkerque of Oostende, en dienden te worden geleverd in Kortrijk, Ieper of Lille. Maar hij had ook vaste afnemers onder bevriende kanunniken in Harelbeke en zelfs de pastoor van Helkijn stond lange tijd op zijn lijst. Het ging in deze gevallen best wel om goede wijnen : er was immers sprake van witte Chablis, Muscat de Frontignan of de Lunel, Tavel-rosé of andere wijnen van Roquemaure, rode Verzenay of zelfs Pommard. Soms vroeg hij moesserende wijn van Saint-Péray, maar minder courant. Bestellingen vanwege de kapucijnen of de recoletten daarentegen, kocht hij eerder bij invoerders in Brugge, Oostende, Gent of Kortrijk zelf.

Exacte hoeveelheden zijn moeilijk te volgen wegens te weinig gespecificeerd bij het dooreenhaspelen van bestellingen en bijbestellingen, verzendingen, ontvangstmeldingen, berichten van niet-verzending omwille van te dure prijs of slechte kwaliteit, enzoverder, maar waar het in de jaren 1750 en 1760 een vat of drie, vier betrof, ging het in de jaren 1770 en 1780 gemakkelijk om zes à tien en zelfs méér vaten, en dus minstens enkele duizenden liters per jaar <sup>361</sup>. Toch moet het zich inlaten met de invoer van wijn niet zozeer als een uitbreiding van zijn handelsactiviteiten worden beschouwd, maar veeleer als het benutten van opportuniteiten. Vader Bethune was namelijk als *"conseiller*

---

<sup>360</sup> Voor wijnleveringen zie in Reims : N. Hurtault (IC.34.1.37 - 340.11.10) - H.Catteau (IC.340.11.5 - 341.14.11) - Pinchart (UC.33.4 - 33.4.bis - 33.5 - 33.6 - IC.342.14.30 - 343.20.19) - Godinot-Tellier (IC.342.14.23 - 343.20.18 - UC.33.4 bis - 33.6) - Vincent & LeGrand (IC.344.15.3) - in Montpellier : Bonafous, Julien & co (IC.341.12.3 - 342.12.2/3/5 - UC.33.4 en 33.4.bis) - Despuech (UC.33.4 - 33.4.bis - 33.5 - 33.6 - IC.342.11.2 - 343.15.8) - in Châlons s/S : Coste & Richaud (IC.343.6.11 - UC.33.6) - Coste P&F (IC.343.6.13 - 344.4.24 - UC.33.6) - in Charenton : Cottin (IC.343.6.18 - UC.33.6) - in Brugge : Andries Kesteloot (IC.340.3.8) - in Gent : P. Buyck (IC.341.5.35) - P.H.Wallez (IC.341.6.15 - 342.6.44) - in Kortrijk : Waldack (IC.341.7.38) - in Dunkerque : Coppens Frères (IC.343.7.8) - in Oostende : Hoys & fils (IC.343.17.2 - UC.33.6) - in Bordeaux : Goethals (IC.344.3.29) - in Dijon : P. Maret & co (IC.344.5.15) - Rodier, Colin & Seguenot (IC.344.5.16). Zie ook expéditeurs Liebaert Frères, Oostende (IC.342.12.23/24/25) en Hussenot, Paris (IC.343.19.48 - UC.33.5 - 33.6) & Kwijtschriften van de vrouw van Blondeel voor leveringen van flessen wijn aan de recoletten en de capucijnen in 1792 (C.31.6.12).

<sup>361</sup> De inhoud van een ton wijn kon sterk uiteenlopen naargelang de regio waar de wijn vandaan kwam. SAVARY (1748 : III, 368, 442, 514, 855) geeft bij wijze van voorbeeld het verschil tussen de "tonneaux" van Bordeaux, Orleans, en Anjou-Poitou (= "pipe"), respectievelijk 3, 2 en 1,5 "muids de Paris" zwaar of 864, 576 en 432 pinten van Paris. Omgerekend bevatte een pint van Paris volgens PALAISEAU (1816 : 11) ongeveer 0,95 liter. Dan bedroeg de inhoud van de tonnen 820, 547 en 410 liter. Van Dale geeft ± dezelfde waarden want vertaalt een "muid de Paris" als "okshoofd" en stelt het gelijk aan 270 liter, ttz tonnen van 810, 540 en 405 liter. In Reims bestelde Bethune soms "poinçons" ipv vaten. Alweer volgens SAVARY (1748 : III, 914, 1029) woog een poinçon een halve "queue". Een queue kwam als synoniem van een "pipe" overeen met 1,5 muids de Paris. Zodoende bevatte een poinçon net iets meer dan 200 liter.



*assesseur du Mont*" in Kortrijk vrijgesteld van de verplichting rechten te betalen voor vijf vaten : twee voor de provincie en drie voor de stad, en dat scheelde meteen een flinke slok op de borrel <sup>362</sup>.

In dezelfde zin kocht hij "*eau-de-vie d'Hendaye*" : een streekproduct uit een piepklein Frans-Baskisch stadje op de grens met Spanje, dat sinds de 17e eeuw een ruime bekendheid genoot omdat het naar verluidt de geliefde likeur van Lodewijk XIV zou zijn geweest. Deze brandewijn werd geleverd door één en dezelfde firma uit Bayonne <sup>363</sup> en de aankoop bleef beperkt tot één à twee vaten <sup>364</sup> per jaar, vanaf begin jaren tachtig tot 1791, het jaar waarin beide Bethunes overleden. Daarom dringt het vermoeden zich op dat deze brandewijn eveneens bestemd was voor eigen gebruik en enkele getrouwen. Want dat de vrienden ervan mochten meegenieten is een feit, getuige een bedanking ervoor vanwege kanunnik Graven, een verzendingsorder van een vat direct naar Harelbeke en een aankoop van zes flessen door G.G. Boulez <sup>365</sup>.

In ieder geval werden de vaten voor een stuk frauduleus ingevoerd, want toen expeditie Hoys informeerde of dit eigenlijk geen fijne likeur betrof, liet Bethune prompt weten dat het gezien de goedkope prijs slechts om "*eau-de-vie pure*" ging, die bij ontvangst via Brugge altijd probleemloos als dusdanig werd gedeclareerd <sup>366</sup>. Een bijkomende aanwijzing van bestemming voor eigen gebruik, vinden we in de aankoop in 1797 van twee vaten gelijkaardige eau-de-vie bij Bouché Ainé in Montpellier, waarvan letterlijk in de brieven staat dat het om brandewijn voor eigen gebruik ging <sup>367</sup>.

De verkoop van een tiental pipes Catalaanse eau-de-vie, die Dorda hem in 1786 stuurde om de verkoop ervan in het Kortrijkse uit te proberen, mislukte omdat uitgerekend op dat moment Frankrijk het uitvoerrecht op de hunne ophief en tegelijk een serieus invoerrecht van 16 Lb.ts (= 8.14.2 Fl.ct) eiste per pipe uit Spanje. Daardoor waren de prijzen in Spanje gekelderde en wilde men er in Vlaanderen geen hogere prijzen meer voor betalen <sup>368</sup>.

---

<sup>362</sup> Hoys A., & fils, Oostende, dd. 27.5.1788 in UC.33.6.

<sup>363</sup> Pierre Lostau (& co), Bayonne (IC.343.2.32 - 344.3.9 - UC.33.5 - 33.6).

<sup>364</sup> De "vaten" eau-de-vie d'Hendaye bevatten een wisselend aantal "pinten" : in onze brieven van 277 tot 352 per vat. Maar de pint van Bayonne was iets minder zwaar dan die van Paris : 9 pinten = 7 3/4 à 8 pinten van Paris. De eau-de vie kostte 17 à 17.6 s ts per pint. (Lostau IC.343.2.32 en 33 : dd. 29.1.1780).

<sup>365</sup> Graven, Harelbeke, dd. 10.6.1782 (IC.343.9.10) - Hoys & fils, Oostende, dd. 9.5.1788 (UC.33.6) - Boulez, Waregem, in 1790 (IC.344.16.38).

<sup>366</sup> Hoys A. & fils, Oostende, dd. 8.5.1788 (IC.343.17.2) en dd. 9.5.1788 (UC.33.6).

<sup>367</sup> Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 26.9, 29.11 en 19.12.1796 - 11.2, 5.3, 15.3 en 6.4.1797 (IC.344.10.23).

<sup>368</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 22.7 en 12.8.1786 (IC.343.2.30) - UC.33.6.

## 16.8.2 Koffie

Een artikel waarvan hij grote hoeveelheden introk, was koffie. Hierbij lag invoeren om er iets op te verdienen al méér in zijn bedoeling en dat wordt bevestigd door expeditie Hoys die meende te weten dat Bethune "speculeerde in koffie" <sup>369</sup>. Hij begon daarmee eind 1764 toen hij met een zekere A. Leduc een gezamenlijke aankoop deed van een onbekende hoeveelheid koffie, die per schip vanuit Lorient werd geleverd bij Reinaex, Brugge <sup>370</sup>. Bij gebrek aan meer gegevens weten we niet wat er verder mee gebeurde maar die eerste poging leidde alvast niet tot enig vervolg.

Daarna is het wachten op Dupeyrat, de man aan wie hij toiles had bezorgd om te verkopen voor zijn rekening aan koloniale in Bordeaux (zie verder). Toen deze man in de periode 1768-1769 koffie uit Le Cap in betaling kreeg, had hij dat kunnen doorverkopen in Bordeaux zelf. Maar Bethune "verwachtte een betere prijs te kunnen krijgen bij boutiquiers die niet rechtstreeks invoerden" en liet ze verscheppen naar Reinaex. We spreken van twee leveringen, in totaal acht tonnen. De verkoop van de quasi totaliteit van deze zendingen vonden we terug in het verkoopregister van wollegoederen, bewaard in het Rijksarchief, Kortrijk <sup>371</sup>. Uit brieven van de handelaar in Tournai die vijf vaten kocht blijkt dat Bethune het zoeken naar afnemers voor die koffiebonen overliet aan zijn commis Van Houtte, want hij was de man die de afspraken daaromtrent maakte

<sup>372</sup>.

En weer zien we sporen van koffie in de correspondentie pas enkele jaren later terug opduiken. Dit keer in overeenkomst met kanunnik Graven uit Harelbeke, die voor zichzelf en enkele maten koffie introk van de bron, zijnde de aanvoerhavens Nantes en Lorient. Hij deed de bestellingen en nam de verdere administratie met betrekking tot de invoer voor zijn rekening, Bethune schoot de fondsen voor, en de kosten werden gedeeld. Zo trok hij in 1771 zeven balen "Bourbon" in waarvan er drie rechtstreeks bij

---

<sup>369</sup> Hoys A. & fils, Oostende, IC.343.17.2 dd 11.6.1782.

<sup>370</sup> Reinaex, Brugge, dd. 24.11.1764 in IC.341.4.1. Meer gegevens over deze aankoop ontbreken. Waarschijnlijk was zijn partner Antoine Leduc, een Kortrijkse kruidenier-negotiant.

<sup>371</sup> Verkoop van 204 pond netto aan Lavelay, Kortrijk op 24.1.1769 - Verkoop van 5 tonnen = 1478 pond netto aan B. Gillot, Tournai op 24.1.1769 - Verkoop van 200 pond aan Coucke op 25.1.1769 - Verkoop van 214 pond aan L. Cauné, Tournai op 24.1.1770 en verkoop van 65 pond netto aan Coucke op 25.1.1770 (Rijksarchief, Kortrijk, SF 39).

<sup>372</sup> Dupeyrat, Bordeaux, IC.341.3.11 - en dd. 11.8.1768 t/m 25.11.1769 in UC.33.4 - Reinaex, Brugge, dd. 23.12.1768 en 30.11.1769 in IC.341.4.1- Gillot B., Tournai, dd. 26.1.1769 in IC.341.16.3. Het was niet ongebruikelijk dat een commis binnen de firma enkele handelstransacties voor eigen rekening mocht doen (BRULEZ, 1959 : 55).

Bethune werden geleverd, en in 1773 acht balen van een niet nader genoemde soort, waarvan ze de kosten van de invoerder in Brugge zouden delen <sup>373</sup>.

Tot dusver ging het nog niet om noemenswaardige hoeveelheden, maar daar kwam verandering in vanaf 1777 (cfr. tabel 70). Op dat moment begon Bethune immers zelf koffie te bestellen bij J. Wilms, een voormalige medewerker van zijn kozijns Deurbroucq in Nantes, die - nadat Deurbroucq zijn handelsactiviteiten had stopgezet - diens linnenhandel verderzette maar vooral in koffie bedrijvig was. Hij kocht doorgaans twee soorten : Santo Domingo en Bourbon, respectievelijk afkomstig van Saint-Domingue, vandaag Haïti, en van de Franse Oost-Afrikaanse kolonie Bourbon, het huidige La Réunion. Bourbon, nu nog steeds een van de populairste Arabica-soorten, was vaak een stuk duurder, maar werd in die tijd dan ook beschouwd als één van de betere koffies, bestemd "*pour quelques bouches fines*" <sup>374</sup>.

Wilms kon wat Bethune bestelde lang niet altijd leveren aan de gevraagde prijs, want die hing sterk af van de hoeveelheid aanvoer. Desalniettemin verscheepte hij tussen 1777 en 1784 ongeveer 5800 kg Santo Domingo en 1350 kg Bourbon <sup>375</sup>. Aan wie Bethune die 108 balen verkocht of hoeveel hij daarvan voor eigen gebruik hield, weten we niet zeker bij gebrek aan correspondentie daaromtrent. We kunnen slechts het spoor volgen van zestien balen. Kanunnik Graven, die kennelijk zelf de import had opgeschort, bleef een vaste afnemer voor zijn gebruikelijke vriendenkring. Hij bestelde namelijk veertien balen : twee in 1779, vier in 1780, vijf in 1782 - waarvan hij er twee liet leveren in Gent - en drie in 1784. We weten ook dat Bethune één baal naar Kanunnik Art in Harelbeke stuurde in 1777 en er één liet bezorgen aan Moerman, Gent in 1779 <sup>376</sup>.

Naast deze import vanuit Nantes, liet Bethune in 1782 ook koffie voor hem kopen door Arnold Hoys op een openbare veiling in Oostende. Hij had het jaar daarvoor immers slechts 500 kg binnengekregen uit Nantes, omdat de prijzen er plots te fel waren gestegen. Daarom profiteerde hij van een gunstige gelegenheid die zich toevallig voordeed om zijn aanbod aan te vullen met zeven balen Bourbon <sup>377</sup>. Nadat ook Wilms zijn activiteiten had stopgezet, kon Bethune terecht bij de zonen van Dominique Deurbroucq. Zij

---

<sup>373</sup> Graven, Harelbeke, IC.342.6.48 dd. 3.1 en 22.12.1771 en 31.12.1773 - Pollet G., Brugge, dd. 14.2 en 17.12.1771 in IC.342.3.23.

<sup>374</sup> E. De Bethune las dit in een brief van Wilms J., Nantes, dd. 16.10.1780, maar deze brief mankeert sindsdien in het bestand (DE BETHUNE, 2005 : 324 voetnoot 1664). Zie ook SAVARY, 1748 : II, 24.

<sup>375</sup> We beschikken in drie gevallen niet over exacte gewichten : zie bijlage 2.6. en Wilms, Nantes, IC.342.12.14 - 343.16.19 - UC.33.4 bis - 33.5 - Pollet, Brugge, IC.342.3.23 - 343.4.21 en UC.33.5.

<sup>376</sup> Graven, Harelbeke (IC.342.6.48 - 343.9.10) en Loose, Gent (UC.33.5) - Art, Harelbeke (IC.342.6.45) en Pollet, Brugge (IC.342.3.23) voor de levering aan Moerman, Gent.

<sup>377</sup> Wellicht zo'n 700 pond. Zie Hoys & fils, Oostende, UC.33.5 en IC.343.17.2 dd. 15.3.1782. Hoys liet tegelijk wel weten géén 400 pond (= "*une bagatelle*") te kunnen kopen voor Van Houtte aan een voordeelprijs (11.3.1782).

bezorgden hem 1600 kg in 1786 <sup>378</sup>. Daarna werd de koffie weer flink duurder en bovendien vond Bethune de kwaliteit van de laatst ontvangen Santo Domingo maar zus en zo. De duurte van de Bourbon hield aan tot eind 1788, zodat erin speculeren geen optie was <sup>379</sup>.

**Tabel 70** Aankopen koffie, periode 1777 - 1790

Leverancier	Stad	Jaar	Santo Domingo			Bourbon		
			balen	pond	prijs/pond	balen	pond	prijs/pond
Wilms	Nantes	1777	22	± 3000	10 1/2 s.ts	8	800	14 s.ts
		1779	10	± 1500	12 1/2 s.ts	7	700	16 1/2 s.ts
		1779	10	1483	12 1/2 s.ts			
		1780	10	1407	14 1/2 s.ts			
		1781	7	± 1000	14 1/2 s.ts			
		1782	14	2104	23 s.ts			
		1784	8	1141	14 1/2 s.ts	12	1200	23 s.ts
A. Hoys	Oostende	1782				7	700	14 3/4 st.
Deurbroucq	Nantes	1786	14	2043	16 1/4 s.ts	12	1200	19 s.ts
Longayrou	Lorient	1789				10	1000	25 1/2 s.ts
		1790				8	800	22 s.ts
Coppens	Dunkerque	1789	20	1291	20 s.ts			
TOTALEN			115	14969		64	6400	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie. Bijlage 2.6.20 s.ts = 10.10 st.ct

<sup>378</sup> Deurbroucq D. & fils, Nantes, IC.343.16.20 : Fact. 1.8.1786 : 2043 pond SD + 1200 pond B.

<sup>379</sup> Cropp J.Bte, Nantes (= schoonbroer van Wilms, die werkte bij D. Deurbroucq & fils, en een partijtje toiles bestelde om te verschepen naar Santo Domingo), dd. 7.10 en 23.12.1786 in IC.343.16.15& dd. 27.9.1786 in UC.33.6 - Chaurand Frères, Nantes, dd. 25.9.1788 in UC.33.6 - J.A. Longayrou, Lorient, dd. 19.8.1788 - 27.1.1789 in UC.33.6.

In het voorjaar van 1789 nam hij, op aanraden van Antoine Da Costa & fils, Bordeaux, contact op met hun commanditaire vennoot J.A. Longayrou in Lorient. Deze man leverde hem 500 kg prima Bourbon en het jaar daarop nogmaals 400 kg, waar Bethune minder tevreden over was <sup>380</sup>. Los daarvan kreeg Van Houtte op zijn naam zo'n 650 kg toegelieferd uit Dunkerque, waar Bernard Coppens ze voor hem had gekocht <sup>381</sup>. Omdat de prijs ervan weer begon te klimmen, veronderstelde Bethune dat hij misschien beter zou gediend worden in Nantes. Hij leerde toen iets wat hij voordien niet wist, namelijk dat dit bezwaarlijk zou kunnen omdat Lorient een monopolierecht had op de invoer van goederen vanuit het eiland Bourbon, zodat iedere koffiehandelaar in Nantes verplicht was Bourbon in Lorient te kopen via een tussenpersoon. Hij had dus steeds zonder het te beseffen dubbele commissies betaald, want uiteraard zaten die verrekend in de aankoopprijs<sup>382</sup>.

Bovendien werd het schip met de tien balen aan boord, gekocht in 1780, gekaapt door de Engelsen, zodat Bethune de goederen slechts kon recupereren in 1782, met een hoop onvoorziene kosten erbovenop. Hij informeerde geregeld bij de leveranciers naar de heersende prijzen, gaf lopende opdrachten om te kopen zodra het kón tegen een bepaalde maximumprijs, en kon al eens profiteren van 10 % korting op een partij. Maar fortuinen bijverdienen met de verkoop van koffie zal hij dus wel niet hebben gedaan.

### 16.8.3 Koloniale waren, lood en zijden zakdoeken

Koffie was wél al iets méér geslaagd dan zijn eerdere pogingen om als piepjonge commerçant een speculatief gokje te wagen met de aankoop van koloniale waren. Van een avontuur in 1748 met een partijtje peper weten we weinig of niets, behalve dat De Thieffris, vermoedelijk een kruidenhandelaar in Lille, er niet in slaagde het voor hem te verkopen aan de gewenste prijs <sup>383</sup>.

Een tweede probeersel betrof acht kisten Chinese thee, die hij met ruggensteun van zijn schoonbroer Van Dale door zijn kozijns Dominique en Simon Deurbroucq liet kopen in het najaar van 1751 op een veiling van de Compagnie des Indes in Nantes. Hij betaalde de goederen contant, zodat hij 10 % korting kreeg, maar aan een tamelijk dure prijs in

---

<sup>380</sup> Longayrou, Lorient, IC. 343.13.22 : 1000 pond in 10 balen dd. 31.7.1789 en 344.8.46 : 8 balen dd. 17.2.1790 - UC.33.6 dd. 11.6.1790. Eén van die balen verkocht Bethune aan Boulez, Waregem (IC.344.16.38 dd. 10.5.1790).

<sup>381</sup> Bethunes commis kreeg 1291 pond in 20 kleine zakken verscheept vanwege Coppens Frères, Dunkerque op 15.9.1789 (IC.343.7.8).

<sup>382</sup> Longayrou - Carié, Lorient, dd. 21.6.1790 (IC.344.8.46).

<sup>383</sup> De Thieffris N., Lille, IC.34.1.27.

vergelijking met die van 1752. De kisten werden verscheept naar Reinaex in Brugge die twee kisten onmiddellijk doorstuurde naar Kortrijk en de overige in depot hield. Wat Bethune er precies mee deed, weten we niet, maar Reinaex kreeg opdracht de overige kisten te verkopen aan een bepaalde prijs. Dat lukte van géén kanten want de inkoop ervan had Bethune méér gekost dan de prijs die Reinaex er gezien de inmiddels opgetreden prijsdaling voor kon krijgen. Een poging twee kisten in Gent te laten verkopen mislukte eveneens om dezelfde reden, zodat uiteindelijk alle kisten in Kortrijk belandden, waar Bethune zelf zijn kisten één voor één aan de man bracht bij lokale kruideniers. De hele operatie nam drie jaar in beslag, waarop Bethune aan Reinaex liet weten voortaan af te zullen zien van dergelijke handel, omdat het profijt erop werkelijk té min was <sup>384</sup>.

We zien ook hoe enkele andere speculaties weinig vruchten opleverden. Zo wou hij in de jaren 1750 speculeren op Engels lood, door dat zelf in te voeren via Brugge en te laten verkopen door zijn broer Pierre in Lille. Een eerste "proefspeculatie" in 1757 van 60 "saumons" (=blokken) liet hij aankopen door zijn factor Giles in London. Het jaar daarop volgden er nog twee bestellingen van telkens 60 blokken, rechtstreeks bij leveranciers Thornton & Wilberforce in Hull, die de goederen echter lieten verscheppen door Giles, omdat zij het te kleine hoeveelheden vonden om er zich zelf mee bezig te houden. We spreken hier met name van drie leveringen van ± 7500 kg <sup>385</sup>. Het opzet dat lood te laten verkopen door zijn broer mislukte grandioos, zodat Bethune op zoek ging naar afnemers in eigen regio. Die verkopen vonden we terug in het verkoopregister van wollegoederen, dat bewaard wordt in het Rijksarchief, Kortrijk <sup>386</sup>. Wat er precies aan dat lood verdiend werd, weten we niet bij gebrek aan alle gegevens, maar feit is dat de loodprijs in 1758 veel lager stond dan het jaar daarvoor en Bethune het laatste lot slechts verkocht kreeg aan loodgieter Blocq mits hem een korting toe te staan van 3 %. Erg geslaagd zal deze speculatie dus ook wel niet zijn geweest. Anderzijds leverde R. Wilberforce in augustus 1766 nog een keer 80 blokken, wat er toch lijkt op te wijzen dat Bethune er een afnemer voor had. Van dit lot vinden we in het genoemde verkoopregister echter slechts één blok terug <sup>387</sup>.

---

<sup>384</sup> Deurbroucq D.&S., Nantes, IC.340.10.5 - Reinaex, Brugge, IC.340.3.14 - UC.33.2 : dd. 14 en 21.12.1751, 10.2, 28.3, 4.4 en 24.4.1752, 13.10.1753, 17.1 en 13.2.1754 - Lemettre J.Bte, Gent, IC.340.5.15.

<sup>385</sup> Een "saumon de plomb" wordt beschreven door HALMA, 1761 : 629 als "*gros lingot du poids de 2 à 300 livres*".

<sup>386</sup> Verkoop van 11345 pond aan "plombier" Blocq op 25.7.1757 - idem van 10213 pond op 6.3.1758 - idem van 710 pond aan Jacobus Steyt, Kortrijk op 5.9.1758 - idem van 1079 pond aan Degene, Kortrijk op 26.9.1758 en idem van 8131 pond aan "plombier" Blocq op 2.3.1759 (Rijksarchief, Kortrijk, SF 39).

<sup>387</sup> Verkoop van één blok, 172 pond, aan Steyt op 20.3.1767 (Rijksarchief, Kortrijk, SF 39) - Giles, London, IC.340.8.31 - Reinaex, Brugge, IC.340.3.14 - Thornton & Wilberforce, Hull, IC.340.6.7 : dd. 25.3.1758 voor de quote ivm té kleine hoeveelheden - IC.341.7.1 : dd. 6.8.1766.

En dan was er nog de kwestie van de Catalaanse zijden zakdoeken. Toen Dorda-Grassot hem dat artikel voor het eerst aanbood, weigerde hij daarop in te gaan "omdat het zijn handel niet was en er bovendien in Kortrijk weinig vraag naar was". Maar gezien hun expediteur Aget in Dunkerque deze zakdoeken in "*compte à demie*" toch met enig succes omzette, wilde Bethune het uiteindelijk wel eens proberen. Hij liet er twee dozijn van bezorgen door Aget om het artikel te zien en bestelde toen 25 dozijn rechtstreeks bij Dorda. Barcelona stuurde het kistje naar Aget, die het verder verscheepte naar Liebaert, Oostende. Omdat de invoer van zijde in die periode, eind 1778 - begin 1779, 2 Fl/pond aan invoerrechten kostte, nog te vermeerderen met tol en convooikosten op de waarde, kwam er bovenop de aankoopprijs 2 1/2 s.t.s (= 1.4 st.ct) per zakdoek bij. Liebaert suggereerde dat bij invoer over land via Menen de rechten zouden beperkt blijven tot 2 FL/pond, maar dan nog bleef het een veel te dure zaak <sup>388</sup>.

In de zomer van 1781 stelde Dorda voor het nog eens een kans te geven met zakdoeken van iets mindere kwaliteit, want die zouden meer winst opleveren. En toen de aankoopprijs van zakdoeken eind 1782 bovendien erg goedkoop stond wegens een forse prijsstijging van de ruwe zijde, ging Bethune overstag en bestelde 150 dozijn. Ze werden verscheept in twee kisten van elk 100 pond vanuit de haven van Salou naar Lointhier & fils in Dunkerque. Maar dáár begon de miserie opnieuw. Er was immers invoerverbod op dat artikel in Frankrijk, waardoor Lointhier ze niet in transit naar Ieper kon sturen. Hij kende ook niemand die ze over de grens kon smokkelen.

Daarom liet Bethune ze doorsturen naar J.Delepouve, een jonge expediteur, kennis van zijn schoonzoon Vandepereboom, die zich recent gevestigd had in Oostende. Hij onderzocht de diverse mogelijkheden om ze tot in Kortrijk te krijgen, "zonder die extreme rechten te betalen" die hij zelf "buitensporig genoeg" noemde "om omzeiling ervan te verdienen". In Oostende kende hij géén "verzekeraars", maar hij wist wel iemand in Torhout die de zakdoeken wilde passeren per 12 à 24 dozijn tegelijk à rato van 14 st.ct per dozijn. Omdat Bethune dat veel te duur vond, stelde hij voor ze mee te geven met een betrouwbare voerman. Ingeval van "*prise*" was Bethune dan wel niet "verzekerd", maar hij vond dit het risico waard, want de hele operatie zou hooguit één louis d'or kosten en het gebeurde zelden dat een voerman werd tegengehouden.

Uiterekend op dat moment liep een onverbeterlijke smokkelaar uit Brugge tegen de lamp, zodat Bethune begon te overwegen zijn zakdoeken gewoon in Oostende te verkopen. Maar Delepouve had zelf een voorraad zakdoeken die hij kwijt wou zonder erin te

---

<sup>388</sup> Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 7 en 14.11.1775 (UC.33.4.bis) - Aget, Dunkerque, IC.342.6.11 - Dorda-Grassot, Barcelona, IC.342.2.2 - Liebaert Frères, Oostende, IC.342.12.24 : dd. 15.4 en 26.6.1778 - Liebaert, Baes & Derdeyn, Oostende, IC.342.12.23.

slagen. Dus ging hij op zoek naar een andere "passeur" en vond iemand die de klus wou klaren voor 20 s.ts (= 10.10 st.ct) per dozijn, alle kosten inbegrepen en de risico's voor zijn rekening. Het duurde een half jaar voor Bethune zijn zakdoeken in beschadigde kisten thuisbezorgd kreeg en bovendien diende hij een transitacquit op Roesbrugge bij te betalen van 53 Fl.ct. Bethune was woedend, maar Delepouve suste dat "ze hadden kunnen vermoeden dat er een reukje zat aan de lage winst die hij vroeg, proportioneel aan de risico's en kosten", en dat Bethune schromelijk overdreef wanneer hij fulmineerde dat de hele zaak hem méér kostte dan wanneer hij de goederen simpelweg had gedeclareerd. Hij had berekend dat de normale weg 409 Fl.ct zou hebben gekost en vond dat Bethune er dus toch nog goedkoop vanaf kwam met de 131 Fl.ct die hij in totaal moest betalen <sup>389</sup>.

Bethune geraakte zijn zakdoeken kwijt, want verzond zijn negen laatste overblijvende dozijnen op 2 april 1785 naar Frères Overman, Brussel, op verzoek van Maricourts schoonzoon Charlet - zijdehandelaar in Lyon - aan wie hij ze had verkocht, bestemd voor ene Rubel in Elberfeld <sup>390</sup>. Maar het hoeft wellicht geen betoog, dat speculeren in zakdoeken hierna ook afgelopen was.

#### 16.8.4 Speculaties met eigen linnen

Van een heel andere aard, was speculeren met zijn eigen toiles. We vonden een vijftal pogingen daartoe die feitelijk allemaal faliekant uitdraaiden. Bethune liet er zich een eerste keer toe overhalen door zijn neef Alexandre Quiébé, die in Puerto Santa Maria (Cadiz) tamelijk succesvol handel dreef met Cartagena de Indias in Columbia, toen één van de voornaamste koloniale havens in de Nieuwe Wereld. Niet volledig overtuigd, stelde hij een zending "*compte à tiers*" voor met Quiébé zelf en zijn schoonbroer Van Dale als partners. Na een eerste levering van 40 brabantes en 40 presillas in 1748, volgden er één van 50 florettes en één van 80 brabantes in 1749. In 1750 trok Van Dale zich uit die speculatiehandel terug en nam Bethunes broer Pierre zijn plaats in als derde betrokkene. In die combinatie vertrokken er 50 petit rollez in 1750 en nog eens 100 petit rollez in 1751 naar Cadiz <sup>391</sup>.

Bij gebrek aan handelscorrespondentie daaromtrent, weten we niet hoe lucratief dat allemaal was. Maar uit privébrieven van A. Quiébé blijkt dat alvast de laatste zendingen

---

<sup>389</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, IC.343.2.30 : dd. 27.7.1781 - 19.10 en 6.11.1782 - Lointhier & fils, Dunkerque, IC. 343.7.13 : dd. 7.11.1782 - UC.33.5 : dd. 29.11.1782 en 14.1.1783 - Delepouve Jh., Oostende, IC. 343.16.33 : dd. 21.1, 25.1, 12.2, 18.2, 10.3, 14.5, 30.6, 6.7 en 6.10.1783 - Een louis d'or was 13.1.4 Fl.ct waard (SERRÉ, 1781 : 264).

<sup>390</sup> Charlet Claude & fils, Lyon, dd. 2.4.1785 (UC.33.6) - Charlet P.L., Lyon, dd. 28.9.1784 (IC.343.14.16).

<sup>391</sup> Zie de zendingen aan Quiébé in het facturenboek C.31.4.3 : Bijlage 2.3.2.



rollez toevertrouwd werden aan een Spaanse cargador <sup>392</sup>, Diego Muñoz, die de goederen in depot gaf aan een commissionaris ter plekke. Wegens te groot aanbod was 80 % van die zending in maart 1754 nog niet verkocht, waarop Quiébé vijf jaar krediet toekende om de zending te betalen, in de hoop "*de voir la fin de ces longues affaires*". Toen dat uiteindelijk in 1760 zou gebeuren, liet Muñoz weten dat het schip mét de fondsen aan boord door de Engelsen was gekaapt <sup>393</sup>(DE BETHUNE, 2005 : 315-316). Met andere woorden : niets meer te verwachten, helaas...

Een volgend avontuur was dat met A.J. Maleise, een handelaar uit Dunkerque, die handel dreef met de Franse koloniale eilanden. Hij vertrok in het voorjaar naar Saint-Domingue met een zelf uitgerust schip vol goederen, waaronder toiles en tafellinnen gekocht bij Bethune, en keerde in het najaar met ruilgoederen terug. Toen hij opnieuw vertrok begin 1752, mét een twintigtal stukken, gaf Bethune hem een "*pacotille*" mee met een partij tafellinnen <sup>394</sup>, te verkopen voor zijn rekening tegen commissieloon. Maleise liet weten hoeveel de verkoop van de serviezen had opgebracht, maar omdat de rest van zijn lading minder vlotte dan verwacht, stelde hij zijn terugkeer jaar na jaar uit, tot hij wegens het uitbreken van de Zevenjarige Oorlog in 1756 niet meer terug kón. Hij zou het geld meegeven met het eerste konvooi. In 1757 was dit wegens te grote risico's nog steeds niet gebeurd, waarop zijn vrouw wat geduld vroeg en beloofde de vertraging te vergoeden met interest bij haar mans terugkeer.

Nadat Bethune vernomen had dat Maleise niet zou terugreizen vóór de oorlog afgelopen was, terwijl daar nog lang geen zicht op was, ging hij zelf op zoek naar een oplossing. Expediteur Antoine Van Overloop in Amsterdam dacht dat er met Saint-Domingue trafiek mogelijk was via een tussenpersoon in Curaçao. Dus schreef Bethune naar Maleise om gebruik te maken van deze opportuniteit en hem indigo - die nu goedkoop was - te sturen voor het bedrag van zijn eigen aankoop en de opbrengst van Bethunes tafellinnen. Van Overloop bezorgde de brief aan zijn contact in Curaçao, maar toen er uiteindelijk antwoord kwam van die suikerhandelaar, bleek dat handel en zelfs briefverkeer met Saint-Domingue er praktisch onmogelijk was wegens te intense kaapvaart door de Engelsen.

---

<sup>392</sup> Vreemdelingen mochten niet rechtstreeks handel drijven met Spaanse koloniën, zodat ze de goederen in handen gaven van een cargador, een reizende koopman die schepen bevrachtte, met konvooien meevaarde en in de kolonie de goederen aan de man bracht, zelf of via een derde persoon voor rekening van een opdrachtgever (EVERAERT, 1973 : 356-357, 367).

<sup>393</sup> Privéarchief Marke, brieven van A. Quiébé ACM C.033.3.13 : brieven dd. 1.1.1755 t/m 27.12.1760.

<sup>394</sup> Twee servetten en 13 serviezen, cfr. het facturenboek C.31.4.3. "*Pacotille*" was aanvankelijk de naam van een bepaalde hoeveelheid goederen die scheepslui zonder rechten te moeten betalen mochten meenemen om voor hun eigen rekening te verhandelen op hun bestemming (SAVARY, 1748). Maar hier wordt de term baderend gebruikt en wordt een zending goederen bedoeld, die iemand voor zijn rekening meegaf met een "cargador".

Daarop schreef Bethune een nieuwe brief aan Maleise die hij via Jacques Devolder aan één van diens correspondenten in St. Eustatius liet versturen, in de hoop zo zijn schuldenaar te kunnen bereiken <sup>395</sup>. Hoe en óf Bethune ooit aan zijn geld geraakte, weten we niet wegens géén brieven van Maleise of Orbelin meer in het bestand in de jaren 1760 en het ontbreken van uitgaande correspondentie tussen 1762 en 1766. Maar méér dan een decennium ná het afzenden van zijn pacotille zag het er alvast niet zo goed uit.

Ondertussen had Bethune via Jacques Devolder een andere poging ondernomen om geld te verdienen met de verkoop van zijn toiles in de Nieuwe Wereld. Deze Gentse handelaar in allerlei koloniale goederen had namelijk contacten in St. Eustatius, één van de Nederlandse Antillen in de Caraïbische regio, via een bemiddelaar in Amsterdam. Toen hij in juni-juli 1758 een grote partij toiles en tafellinnen bestelde, vroeg Bethune of hij een kist mocht meesturen. Daarop vertrokken er veertien services en zes toiles naar Gent en aansluitend naar Holland voor zijn rekening. Via de Republiek der Verenigde Nederlanden zouden de goederen worden gedeclareerd als Hollands fabricaat, wat voordeliger uitkwam dan als "brabantes" in transit. Omdat de Engelsen op dat moment alle zeeverkeer ernstig verstoorden, duurde het tot mei 1759 vooraleer de kisten werden verscheept naar hun bestemming. Maar in juli 1760 meldde Devolder toch dat de verkoop van Bethunes kist 427 piasters had opgebracht. Blijkbaar was dit niet bijster veel, want hij voegde eraan toe te hopen dat Bethune nooit meer zo'n slechte speculatie zou moeten beleven, al feliciteerde hij hem toch omdat er tegelijk van zijn eigen zending slechts een kwart was verkocht.

In ruil voor dat bedrag werd een lading suiker en koffie afgestuurd, die in Amsterdam zou worden verkocht. Grote winsten verwachtte hij daar niet van, laat staan de 30 % nettowinst waar Bethune op had gehoopt. Uiteindelijk stuurde hij op 8 mei 1761 een voorlopige afrekening en mocht Bethune 800 Fl Hollands ct trekken. Bethune slikte de ontgoocheling door, want verwachtte zich niet aan de koude douche die bij de finale afrekening nog zou volgen. Die kwam er pas op 19 mei 1766 en toen bleek dat van de 427 piasters nog kosten ter plekke moesten worden afgetrokken. Van de overige 399 piasters of 815 Fl Hollands ct (= 912.16 Fl.ct) werd een zeeverzekering van 8 % in mindering gebracht en een reeks kosten in Amsterdam, zodat er slechts 730.12.6 Fl Hollands ct (= 818.5.10 Fl.ct) overbleef. Veertien dagen later vroeg Bethune zijn rekening courant op te

---

<sup>395</sup> Maleise, Dunkerque, IC.340.4.26 - UC.33.2 : dd. 11.2.1758 brief naar Santo Domingo - Orbelin, Dunkerque = kozijn van Maleise die als zijn liaisonman fungeerde : IC.340.4.27 : dd. 8.7.1753, 28.1.1755, 8.4 en 10.8.1756 - UC.33.3 : dd. 1.4 en 6.8.1756, 1.2 en 21.11.1757 - Thérèse Maleise, Dunkerque, UC.33.3 dd. 18.9.1757 - Van Overloop A., A'dam, IC.340.1.26 en UC.33.2 - Devolder J., Gent, UC.33.3 dd. 10.4 en 24.4.1759.

maken en nogmaals twee weken later mocht Bethune het saldo van alle lopende transacties trekken. Het was meteen de allerlaatste brief in het bestand Devolder <sup>396</sup>.

Kennelijk nog niet geleerd stortte Bethune zich in 1761 in een nieuwe probatie, nadat hij via Van Overloops suikerhandelaar in Curaçao had vernomen welke soorten linnen er in de Nederlandse koloniën goed verkochten en dat die goederen bij invoer vanuit Holland géén rechten betaalden. Hij stuurde meteen twee balen toiles en tafellinnen naar Amsterdam, met het verzoek ze naar de Caraïben te verschepen om er te verkopen voor zijn rekening, met een retour voor zijn fondsen in koffie, thee of indigo. Van Overloop repliceerde droogweg dat thee uit China en niet uit Amerika kwam, alle handel in de Caraïben compleet was verstoord op dat moment, en koffie en indigo daarom zo duur waren dat er nauwelijks winst kon worden op gerealiseerd. Daarop stak Bethune - altijd wantrouwig - zijn licht op bij een collega van Van Overloop, die liet weten dat het soort toiles dat Bethune naar Suriname wou sturen, er eigenlijk helemaal niet voor geschikt was. Toen de balen in de zomer van 1763 nog steeds niet waren verscheept en Van Overloop er ook niet in slaagde de goederen in Holland zelf aan de man te brengen, schakelde Bethune Pieter Buyck in. Hij wist ze met veel moeite te plaatsen in de tweede helft van het jaar aan kooplui in Amsterdam en Rotterdam <sup>397</sup>.

De laatste keer dat hij met weinig succes probeerde linnen door derden voor zijn rekening te laten verkopen, was toen hij 170 stukken in drie zendingen in de loop van 1766 naar ene Dupeyrat in Bordeaux stuurde. Het ging om toiles, deels bestemd voor Bonafous, die Bethune ietwat voorbarig naar Lille had gebracht uit schrik voor een dreigende verhoging van rechten <sup>398</sup>. Deze commissaris had géén ervaring met de verkoop van linnen, maar toonde zich bereid de partij te koop aan te bieden op de foire van Bordeaux. Dupeyrat bracht er aanvankelijk niet veel van terecht, want op de foire in kwestie kon hij slechts zes stukken plaatsen, de man aan wie hij vervolgens begin 1767 twaalf stukken verkocht ging in falend waardoor er slechts 50 % zou worden van betaald, en een man die 25 stukken meenam naar Le Cap stierf onderweg ! Zijn opvolger kreeg ze

---

<sup>396</sup> Devolder J., Gent, IC.340.5.14 : juli 1758 t/m juni 1759 - UC.33.3 dd. 1.7.1758 (Bethune schrijft dat hij zijn factuur insluit, maar vermeldt het totaalbedrag niet van zijn factuur) - 25.5.1759 - 8.1 en 9.7.1761 - IC.341.6.1 dd. 27.7 en 6.8.1760 - 3.1, 20.1, 8.5, 7.7.1761 en 19.5, 6.6 en 21.6.1766.

<sup>397</sup> Van Overloop, A'dam, IC. 340.1.26 dd. 24.7.1758 (brief uit Curaçao) - IC.341.1.32 dd. 15.10, 17.12.1761, 13.5, 27.9.1762, 24.2, 4.8.1763 - Buyck P., Gent, IC.341.5.35 dd 24.7, 15.8, 23.10 en 28.12.1763. De collega van Van Overloop was F. Le Comte, A'dam, dd. 24.6 en 19.7.1762 in IC.341.1.24.

<sup>398</sup> D'Achon Hubert, Lille, IC.341.8.2 dd. 19.11.1765 - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, IC.341.12.3 dd. 16 en 27.12.1765, 3.2.1766 - Zie ook Marracci P., Lille, IC.341.9.22 die dd. 2.1.1766 zegt dat veel handelaars "*de chez vous*" linnen naar Lille sturen "*pour enmagaziner*" en Muiron, Lille, IC.341.9.26 die dd. 16.11.1765 aanraadt toiles naar Lille in depot te sturen, in tegenstelling tot Maricourt, Lille, IC.341.9.20 die reeds in december 1765 Bethune de raad geeft al zijn toiles uit Lille te evacueren.

pas verkocht tegen de zomer van 1768 en stuurde zoals hoger gezegd koffie in ruil. Uit de opmerking van Bethune dat Dupeyrat het doorsturen naar Oostende van die koffie "niet had moeten laten verzekeren, omdat het verlies zo nog steeg", meen ik alvast te mogen afleiden dat de transactie in Le Cap niet al te rooskleurig moet zijn geweest.

Toen er begin 1769 nog steeds niet veel schot in de zaak kwam, vroeg Bethune zijn klant Etienne Nautré een handje toe te steken. Nautré nam een 50-tal halve stukken melkklinnen uit de voorraad over, die hij in verspreide slagorde tegen Pasen 1771 verkocht kreeg, weliswaar met de vermelding dat men ze veelal te duur vond en ze ondertussen erg roest waren geworden. Dupeyrat van zijn kant stuurde een eerste afrekening voor 70 stukken in maart 1770. Maar deze voor de overige 75 stukken volgde pas in maart 1778, nadat hij tussendoor had laten weten "veel verkocht te hebben aan raadslieden en andere mensen die men niet zomaar kon dwingen te betalen". Bethune had toen al lang laten weten aan Nautré dat "het de eerste keer was dat hij goederen verstuurde voor eigen rekening, maar dat het ook de laatste keer zou zijn" <sup>399</sup>. Iets waarin hij voortaan ook woord zou houden, want toen een commissioner uit Cadix zijn diensten aanbood, antwoordde hij prompt dat hij afzag van elke "*commerce de speculation*" wegens te weinig succesvol daarin <sup>400</sup>.

### 16.8.5 Speculaties in ruil voor assignaten

Al waren er natuurlijk wél nog de speculaties ná de Franse Revolutie, met als doel zijn massa assignaten kwijt te geraken zonder al te veel verlies. Het wantrouwen in dat papier was zo groot, dat iedereen die er in handen kreeg meteen op zoek ging naar duurzame verbruiksgoederen in ruil ervoor. Maar ook hierin boekte hij <sup>401</sup> niet altijd evenveel succes.

Bernard Coppens suggestie van cacao werd opzij geschoven wegens nog te weinig "gekend" in de Kortrijkse regio. Vlaanderen was trouwens in het algemeen niet zo'n goed afzetgebied voor koloniale waren omdat "de handelaars er al te vaak mee bleven zitten" <sup>402</sup>. Dus vroeg hij raad aan Pierre Lostau, Bayonne, in de hoop dat hij op de grens tussen Frankrijk en Spanje misschien van interessante artikels wist, met een quasi zekere prijs-

---

<sup>399</sup> Dupeyrat (& Moras), Bordeaux, detail van de verzonden stukken op 8.1, 1.4 en 26.8.1766 in C.31.2.1. - IC.341.3.11 - IC.342.2.17 : dd. 3.2.1770, 30.3.1771 en afrekeningen dd. 5.3.1770 en 5.3.1778 - Alle brieven in UC.33.4 - Nautré E., Bordeaux, IC.341.3.13 dd. 18.3 en 12.12.1769 en IC. 342.2.23 dd. 23.3, 19.5.1770, 12.4 en 12.8.1771 - UC.33.4 dd. 25.2, 27.5, 5.10, 27.12.1769, 26.5.1770, 20.4, 3.8 en 24.8.1771.

<sup>400</sup> De Lurca J.S. Cadix, dd. 11.7.1777 in UC.33.4 bis.

<sup>401</sup> "Hij" staat hier reeds voor de weduwe Bethune jr en haar vennoot Bisschoff, want het gaat hier om speculaties ná de dood van beide Bethunes.

<sup>402</sup> Coppens Frères, Dunkerque, dd. 18.3.1790 en 27.7.1791 in UC.33.6.

stijging in het korte verschiet, die hij met assignaten zou kunnen betalen. Maar in Bayonne verloren die assignaten toen al evenveel, zodat deze man ook niet direct een oplossing zag <sup>403</sup>. Een voorstel van Aget, Dunkerque, om uit averij afkomstige Ierse toiles op te kopen met assignaten, vond hij om begrijpelijke redenen ook niet meteen een goed idee <sup>404</sup>. Daarom wedde Bethune uiteindelijk op drie paarden : tabak, lijn- of koolzaad en suiker.

Voor het eerste werd gekozen, nadat prijs was gevraagd in Oostende en Dunkerque, en hij constateerde dat tabak redelijk goedkoop stond in Frankrijk. Dus liet hij Aget twee "boucauts" tabak uit Virginia in bladeren kopen en versturen naar Bine-Overman in Oostende. Hij vroeg hén ze te verkopen, want Lohoff had alle hoop om ze in Holland bij de eerste prijsstijging aan de man te brengen wegens weinig kans daarop in de grond geboord <sup>405</sup>. Bine-Overman stockeerden de tonnen in hun magazijnen, want begin 1792 was er véél aanbod maar géén vraag, en door de omstandigheden bleef de tabak er ook onaangeroerd liggen tot begin 1795. Toen ze er uiteindelijk in slaagden de partij tabak te verkopen, bleek deze van middelmatige kwaliteit en deed de koper bij de levering moeilijk omdat het om zo'n oude goederen ging. Uit de afrekening blijkt dat het een lot van 1730 pond netto betrof, dat Bethune met assignaten had gekocht aan 12 Fl.ct / 100 pond, en drie jaar later werd verkocht à 25 Fl.ct / 100 pond. Omwille van de contante betaling door de koper met 2 % verleende korting, maar ook wegens de opgelopen kosten - waaronder een magazijnrecht van 24 maanden à rato van 1 Fl.ct per maand, en uiteraard een commissie van 2 % - kreeg Bethune 384.13.9 Fl.ct in handen, wat dus neerkwam op zo'n 22.4 Fl.ct / 100 pond <sup>406</sup>. Een vrij geslaagde speculatie, al bij al, maar helaas slechts één voor een beperkt bedrag.

De tweede keuze voor lijn- en koolzaad, was wellicht een rechtstreeks gevolg van een kleine speculatie die Bethune had gedaan eind 1789. Hij had toen vernomen dat het lijnzaad dat jaar door goede oogsten in Riga goedkoop stond, en omdat hij er al onmiddellijk de helft van kwijt kon bij Boulez in Waregem, kocht hij 300 vaten aan die per Hollands schip toekwamen in Brugge. We weten verder quasi niets over die aankoop, be-

---

<sup>403</sup> Lostau, Bayonne, UC.33.6 dd 22.11.1791 - dd. 3.1.1792 in IC.344.3.9.

<sup>404</sup> Aget, Dunkerque, dd. 30.12.1791 in IC.344.5.18.

<sup>405</sup> Hoys, Oostende, dd. 17.12.1791 (UC.33.6) - Spyns Vve, Dunkerque, dd. 19.12.1791 (IC.344.5.23) - Aget, Dunkerque, dd. 30.12.1791 in IC.344.5.18 en dd. 4.1.1792 (UC.33.6) - Bine-Overman, Oostende, dd. 4.1.1792 (UC.33.6) - Lohoff, Gebroeders Ploos Van Amstel, A'dam, dd. 16.12.1791 in UC.33.6 en dd. 29.12.1791 in IC.344.1.35. Een "boucaut" was een kleine ton waarin allerlei goederen werden verpakt (SAVARY, 1748 : I, 1048). Wanneer een boucaut in Virginia met tabak werd gevuld, dan ging er 4 à 500 pond tabak in, tenzij de tabak werd aangeperst, want dan kon men er tot 1100 pond in kwijt (SAVARY, 1748 : III, 272). Spyns spreekt zelfs van boucauts van 12 à 1400 pond.

<sup>406</sup> Bine-Overman, Oostende, dd. 18.12.1791 t/m 16.1.1795 in IC.344.11.11.

halve dat een flink deel ervan werd geleverd aan boeren in Ingelmunster <sup>407</sup>. Van zodra de assignaten waarde begonnen te verliezen, werd er in ieder geval meteen in die richting gedacht. Lijnzaad had namelijk het voordeel dat het perfect bewaarbaar was, in tegenstelling tot koolzaad dat regelmatig diende te worden omgewoeld om "*le feu*" te vermijden. Dus werd contact gezocht met een oliefabrikant in La Gorgue, op de rand van Frans Vlaanderen aan de Leie, om uit te kijken bij de boeren in de streek naar interessante koopjes op dat vlak. Er was eerst sprake van aankopen voor een budget van 30 à 40.000 Lb.ts (16333 à 21778 Fl.ct), maar het op de kop tikken van die zaden verliep minder vlot dan verwacht omdat de boeren, gealarmeerd door het koersverlies van de assignaten, hun prijzen stelselmatig opdreven. Bovendien begon Bethune te twijfelen of die speculatie gezien de zachte winter wel goed zou aflopen en gaf hij opdracht de aankoop tot nader order stop te zetten.

Het tot dan toe aangekochte zaad - deels lijnzaad à 15 Lb.ts (= 8.3.4 Fl.ct) en deels koolzaad à gemiddeld 14.10 Lb.ts (= 7.17.10 Fl.ct) per "razier" <sup>408</sup>, voor een totaalbedrag van ± 16.400 Lb.ts (= 8928.17.8 Fl.ct) - werd gestockeerd op de zolders van de "Lion d'Or" in de stad Bethune, waar het koolzaad met tussenpozen werd omgeroerd. Duquenne liet regelmatig weten aan welke prijs dat soort zaden inmiddels op de markten werden verkocht, en rekende voor dat Bethune eerst 10 % maar al snel 25 % en méér kon realiseren bij verkoop tegen zilver. Maar uiteindelijk verkoos Bethune toch liever de hele voorraad te laten verschepen naar Kortrijk, want vond dat de prijzen waartegen Duquenne dacht te kunnen verkopen onvoldoende waren om het verlies op zijn assignaten te compenseren. Dat verschepen had heel wat voeten in de aarde omdat men daarbij de woede en eventuele plunderingen van "*la populace*" moest zien te vermijden. Zij verzetten zich namelijk tegen dergelijke transacties hoewel het wettelijk was toegestaan.

Eens in eigen land kreeg Bethune een aanbod van DeGandt-De Clercq uit Oudenaarde, die een koper had gevonden tegen 10.10 Fl.ct per zak. Bethune wilde echter 12 Fl.ct en maakte een eind aan het gemarchandeer door te stellen dat hij de partij aan die prijs had verkocht. In werkelijkheid verkocht hij ze pas meer dan drie maand later aan D. Sergeant uit Lokeren en slechts aan 11.15 Fl.ct per zak, franco te leveren per schip in Gent. We beschikken over te weinig exacte gegevens om zijn rekening te kunnen maken. Maar uit de vermelding dat hij het zaad niet aan die prijs kon laten "wegens te veel verlies voor hem" - gekoppeld aan de beslissing er toch op in te gaan omdat hij het arti-

---

<sup>407</sup> Boulez, Waregem, IC.343.23.1 dd. 18.9.1789. Zeker één uitgaande brief daaromtrent dd. 14.9.1789 mankeert in het bestand - Matthys P., Brugge, dd. 9 en 10.12.1789 in IC.343.4.18 en UC.33.6 dd. 6.11.1789 en 21.1.1790.

<sup>408</sup> Een razier was een inhoudsmaat voor allerhande soorten granen, die per soort graan lichtjes maar per regio sterk kon uiteenlopen. Een razier bevatte in de regio Estaires (waartoe La Gorgue behoort) voor tarwe 84,25 liter. De Kortrijkse razier lag in dezelfde grootteorde met 84,28 liter voor koren en 88 liter voor haver (VERLINDEN, 1973 : IV, xxiii en 224).

kel te weinig kende om te weten of hij met de verkoop ervan nog wat moest wachten - mag ervoor worden gevreesd dat deze speculatie géén groot succes kan zijn geweest <sup>409</sup>.

De ergste kemel werd echter geschoten met de aankoop van een partij suiker in Nantes. Op aanraden van een Kortrijkse kruidenier, nam Bethune in maart 1792 contact op met de firma Duboisviolette & Moller en liet hen 20 vaten ruwe suiker uit Saint-Domingue kopen van derde kwaliteit, samen 26467 pond netto à 150 Lb.ts per kwintaal. Hij betaalde die aankoop van - met nog wat kosten en 2 % commissie erbij - 40721.19.3 Lb.ts (= 22170.16.9 Fl.ct), contant met traites op Paris en liet de vaten stockeren, in afwachting dat de prijs zou stijgen. Die prijs dáálde echter en toen hij in februari 1793 terug op diezelfde voet stond of net iets hoger, kon Duboisviolette de voorraad verkopen aan een handelaar in Hamburg. Helaas konden de goederen uiteindelijk niet worden geleverd wegens embargo. De suiker keerde dus onverrichterzake terug naar het magazijn en ondertussen liepen de kosten op.

In april 1794 werd de firma ontbonden en werkte Duboisviolette verder voor eigen rekening. In september van dat jaar liet hij terloops weten dat hij op 3 juni 1794 verplicht was geweest, op basis van nieuwe wetten met betrekking tot koloniale goederen, de suiker te verkopen aan een opgelegde maximumprijs van 72 Lb.ts per centenaar + 5 % winst daarop. De goederen werden geleverd, maar de omstandigheden hadden niet toegelaten Bethune te verwittigen en/of er remise voor te doen. Een nieuwe wet had hem sindsdien verplicht de fondsen, behorend aan onderdanen van mogendheden in oorlog met de Franse Republiek, te deponeren in de kassa van de districtsontvanger. Omdat de Lage Landen nu bij Frankrijk behoorden, had hij nog gedacht daaraan te kunnen ontsnappen, maar zijn aanvraag werd verworpen.

Daarop had hij dat geld - 17.927.16.6 Lb.ts (= 9760.14 Fl.ct) voor de verkoop min alle kosten en plus een sommetje dat hij nog moest = samen 18.285.19.6 lb.ts (= 9955.13.10 Fl.ct) - noodgedwongen in de kassa gestort. Met het ingesloten ontvangstbewijs kon Bethune zich dat geld laten uitbetalen <sup>410</sup>. Een maand of zes later stuurde Bethune deze reçu terug met de vraag hem te vervangen door een traite op Paris. Het was een erg triestige zaak geweest voor hem, voegde hij eraan toe, en vond dat Duboisviolette in die omstandigheden op zijn minst zijn commissie op de verkoop had mogen laten vallen. De man deed dat en stuurde op 8 april 1795 een remise van 18.526.17.7 Lb.ts (= 10086.17 Fl.ct) voor saldo <sup>411</sup>.

---

<sup>409</sup> Duquenne A.J., La Gorgue, UC. 33.6 dd. 12 en 21.1.1792 - UC.33.7 dd. 17.3 t/m 1.6.1792 en IC.344.7.21 dd. 18.12.1791 t/m mei 1792 - De Gandt-De Clercq, Oudenaarde, UC.33.7 dd. 20.7 en 6.8.1792 - Sergeant, Lokeren, IC.344.8.40 dd. 4 en 17.11.1792, 15.1 en 16.4.1793 - UC.33.7 dd. 7, 10 en 21.11.1792.

<sup>410</sup> Duboisviolette & Mollet, Nantes, IC. 344.10.31 : brieven van 29.1.1792 t/m 16.9.1794.

<sup>411</sup> Duboisviolette J.A., Nantes, UC.33.7 dd. 20.2 en 8.4.1795.

In april 1797 liet hij weten dat het huis, dat indertijd zeventien tonnen had gekocht, uit eerlijke schaamte bereid was een vergoeding te betalen. Bethune kroop onmiddellijk in de pen om uit te leggen dat de hele transactie eigenlijk onwettig was geweest gezien die "oplichters" momenteel gerechtelijk werden vervolgd. Hij had feitelijk slechts 10 % van de som die zij moesten betalen in munten in handen gekregen en schoof dus het verschil, zijnde 15.077 Lb. ts (= 8208.11.9 Fl.ct), als vergoeding naar voren. De firma in kwestie, Raguenet Frères, stelde daar in de ogen van Bethune een al te "mager" tegenbod tegenover, maar hij zou bij nader inzien akkoord kunnen gaan met een bedrag van 10.000 Lb.ts (= 5444.8.10 Fl.ct). Bovendien trok hij de competentie van Duboisviolette in twijfel, want andere huizen hadden de belangen van kennissen van hem in gelijkaardige omstandigheden beter gediend.

Duboisviolette speelde de bal terug door te stellen dat Bethune nochtans zonder al te veel morren de afrekening van 7 september 1794 had aanvaard. Waarop Bethune dan weer terugkaatste dat hij ondertussen wél wist dat Duboisviolette zelf één van de oepers in Nantes was geweest, die zich onrechtmatig teveel macht hadden toegeëigend, en dat hij niet zinnens was deze zaak blauw blauw te laten als hij géén afdoende vergoeding kreeg voor zijn verlies. Pas twee jaar later ging Raguenet akkoord 15 Lb.ts per kwintaal extra te betalen, wat neerkwam op een vergoeding van 3324 Lb.ts (= 1809.14.8 Fl.ct). Bethunes traite hiervoor werd betaald op 6 januari 1800 <sup>412</sup>.

Uit al die perikelen blijkt dat Bethune niet zomaar een gewiekste ondernemer was, die enkel uit was op winstmaximalisatie. In zijn schuchtere pogingen om bij gelegenheid ergens wat winst te optimaliseren, nam hij weinig of géén ondoordachte risico's. Hij ondervond daarbij meer dan eens dat "schoenmaker blijf bij uw leest" geen loze slogan was en dus ging hij zeker niet in op elke kans die zich aandiende. Zo weigerde hij pertinent zich bezig te houden met de verkoop van twee karren vijgen aan kruideniers in Kortrijk, toen de Brugse handelaar J.Bte Gilliodts daar een volledig schip van had binnengekregen dat snel de deur uit moest <sup>413</sup>.

Hij vermeed zelfs zoveel mogelijk aanbiedingen om achterstallige schulden te betalen met ruilgoederen : een fenomeen dat zich in de nasleep van de Franse Revolutie veelvuldig aandiende. De voorstellen van Desmonts & Faure, Le Havre, bijvoorbeeld, zag hij niet zitten omdat hij "met suiker niets kon doen en er met koffie niet te speculeren viel, gezien Vlaanderen er vol van zat waardoor de prijzen ervan kelderden". Deze van Roche Frères, Lyon, evenmin omdat "er overall in Vlaanderen voldoende zijde was, men sowie-

---

<sup>412</sup> Duboisviolette, Nantes, UC.33.8 dd. 18.4 t/m 20.9.1797 - Duboisviolette & co, Nantes, UC.33.10 dd. 2.11 en 24.12.1799 - IC.345.16.21 dd. 6.1.1800.

<sup>413</sup> Gilliodts, Brugge, IC.344.3.42 dd 24.10 en 26.10.1792.



so op luxegoederen besnoeide, en rode wijn al bij al niet zo veel geconsumeerd werd in België". Zodoende bleef het ook wat dat betreft bij enkele flessen Bourgogne mits blijvend aandringen vanwege Gosselin Fils, Braine en een zestal vaten fijne olijfolie van Olivier Frères in Aix voor de helft van hun openstaande schuld <sup>414</sup>. Al was er wel de ellende met een partij mousselines - noodgedwongen aanvaard van Bertaud, Paris - waarover we het verder nog ten gronde zullen hebben.

## 16.9 Conclusie

In dit hoofdstuk wilden we nagaan hoe winstgevend Bethunes linnenhandel was. We lazen immers in de brieven dat winst als issue centraal stond binnen het bedrijf. Nu is dit natuurlijk niets uitzonderlijk voor een handelsfirma, maar de druk om die winst in het oog te houden en zelfs te optimaliseren was toch tamelijk groot. We begrepen echter al snel dat dit grotendeels te maken had met de hoeveelheid fondsen die er nodig waren om de aankoop van linnen reeds tijdens de wintermaanden te kunnen financieren. Maar er was méér.

Dit kwam tot uiting in de overstap die hij maakte van verkoop op commissie naar die à forfait. Hij zette die stap resoluut, tégen de heersende trend in, want het was reeds vele decennia de gewoonte om aan- en verkopen te doen op provisie. Waar die ommezwaai naar forfaitverkoop in de tweede helft van de 18e eeuw bij Bethune maar ook in de Kortrijkse linnenhandel in het algemeen precies vandaan komt, is nog niet bestudeerd. Maar vermoedelijk houdt de keuze hiervoor op z'n minst deels verband met de "slechte tijden" waarin zeker de tweede helft van de eeuw baadde en klanten voortdurend klaagden over te dure prijzen. In ieder geval koos Bethune voor verkoop tegen forfaitprijzen omdat zijn inkoopstelsel dat quasi vereiste. Met een commissie van 5 % bovenop de bleekkosten hield hij in combinatie met het maandenlange voorschieten van zijn fondsen te weinig over door de lange betalingstermijnen die de klanten namen. Maar tegelijk kwam hem dat bijzonder goed uit, want hij wilde absoluut minstens 5 % zuiver aan zijn handelsactiviteiten overhouden. Zoniet kon hij zijn geld al beter renten laten opbrengen, stelde hij <sup>415</sup>.

---

<sup>414</sup> Desmonts & Faure, Le Havre, UC.33.6 dd. 16.12.1791 - IC.344.7.25 - Roche Frères, Lyon, UC.33.7 dd. 30.7.1795 - Gosselin Fils, Braine, UC.33.8 en IC.344.3.34 dd. 4.11.1797 en 7.1.1798 - Olivier Frères & Olivier, Aix, UC.33.8 dd. 12.2 en 21.3.1796.

<sup>415</sup> Jean Reynard, Lyon, dd. 28.3.1761 (UC.33.3).

We constateerden, op basis van een reeks steekproeven, dat hij zijn aankoopprijs met gemiddeld een kwart verhoogde. In feite vertrok hij hiervoor van het 5 %-gegeven en rekende daar de bleekkosten bij, plus de kostprijs van het voorschieten van zijn kapitaal (tussen in- en verkoop) en van de betalingstermijn die hij gaf. Van die basis 5 % werd al eens afgeweken, naargelang de kwaliteit van het stuk of de omstandigheden van de markt, maar dan werd een minwaarde gecompenseerd door een meerwaarde op een ander stuk of een ander moment, zodat de balans in evenwicht bleef. Hij schatte ook zijn bedrijfskosten in en voegde ze à priori toe, terwijl alle kosten die rechtstreeks met de verkoop samengingen, zoals verpakking en transport, bovenop de forfait-verkoopprijs werden doorgerekend.

Op die manier realiseerde hij 9 à 10 % brutowinst, waarvan nog enkel zijn courante werkingskosten moesten worden afgetrokken. Hoe hoog die precies opliepen, konden we niet vaststellen bij gebrek aan informatie daarover. En wat afschrijvingen van investeringen betreft, was het enkel Bethune jr. die daar rekening diende mee te houden, gezien zijn vader nagenoeg uitsluitend met eigen kapitaal werkte. Feit is dat we - wanneer we de omzet berekenen, door de uitgeschreven facturen samen te tellen, en daarop gemiddeld 9,5 % brutowinst te nemen - aan enorme winsten komen voor die tijd. Met het forfaitsysteem verdiende hij minstens het dubbele van wat hij met verkoop op commissie had kunnen overhouden. De klanten waren daar niet onverdeeld gelukkig mee, maar legden zich tenslotte bij het systeem neer. Hier moet wel een belangrijke nuance worden aan toegevoegd, omdat die grote winsten niet alleen te wijten waren aan de verkoop à forfait. "Bethune & Fils" verkocht namelijk linnen in zéér grote hoeveelheden, wanneer we dit vergelijken met zijn collega's. Hier speelde, m.a.w. ook het fenomeen van de wet van de grote getallen. Uit het onderzoek bleek tegelijk dat hij niet uit was op winstmaximalisatie. De optimalisering van de winst door de overstap naar forfaitaire verkoop volstond blijkbaar, althans voor vader Bethune, die er vooral op toezag de vooropgestelde winst ook daadwerkelijk in handen te krijgen. Het vermijden van verlies op zijn winstmarge deed hij op twee manieren : enerzijds door géén onbesuisde kortingen te geven en anderzijds door het betalingsverkeer ten gronde in de gaten te houden.

Het eerste was gebruikelijk in die tijd, bij betaling vóór de afgesproken betalingstermijn. Maar Bethune stelde die termijn categoriek laag in : door de band zes à zeven maanden (zie hoofdstuk 15.2.2.), en gaf voor betaling binnen de zes maanden hooguit 2 % korting. Bovendien ging hij zelden in op klachten over te dure prijzen, en zelfs niet over kwaliteitsmankementen. Het factuurbedrag moest dus binnen de vooropgezette termijn integraal worden betaald. Daarnaast eiste hij dat die betaling gebeurde met wissels waarop hij géén verlies zou lijden. Om dit beter onder controle te houden, werkte hij enkel met "solvabele" klanten, die hem wissels stuurden op Vlaanderen of courante bankplaatsen, die nog slechts een korte termijn te lopen hadden.

Het gros van de wissels die hij binnenkreeg, zeker van de grote afnemers, beantwoordde aan die vraag. Ze waren betaalbaar in Amsterdam of Parijs, ten tijde van de wollegoederenhandel ook op London, en later steeds vaker op Hamburg. Bethune negotieerde die wissels voor rekening van de klant. Dit was niet gebruikelijk in die tijd, want men ging meestal uit van het principe van de builen tegen de blutsen, te dragen door de verkoper. Maar Bethune - die niet per se op de koerswisseling wou winnen, maar er zeker niets wou op verliezen - vond na verloop van tijd dat de blutsen te vaak in de meerderheid waren, en voerde dus het systeem van negotiatie op hoofde van de klant in. Ook dit zorgde geregeld voor wrevel, maar hij sloofde zich uit om telkens de beste wisselkoersen te zoeken, zodat de klant er vaak wat kon op winnen, in ruil voor hun tijdige betaling.

Om dit te kunnen realiseren riep hij de hulp in van "bankiers" : aanvankelijk handelaars in de diverse localiteiten, die het negotiëren van wissels voor derden benevolent of tegen een kleine vergoeding als nevenactiviteit bij hun handel aannamen, en later steeds meer professionelen. Zelf speculeerde hij in de beginjaren van zijn carrière, ten tijde van de wollegoederenhandel, een beetje door wissels in te ruilen voor andere en daar wat koerswinst op te realiseren. Maar naarmate de zaak groeide deed hij dat steeds minder, simpelweg omdat hij zijn geld teveel nodig had en geen tijd had om dat spelletje succesvol te spelen. We zagen ook dat Bethune zelden of nooit interest aanrekende bij laattijdige betalingen. Dit zou slechts een issue worden in de jaren ná de Franse Revolutie, bij het recupereren van jarenlange schulden. Vandaar dat we konden besluiten dat hij niet echt uit was op maximaal winst te puren uit zijn handel.

Deze vaststelling wordt tevens bevestigd door vier financiële nevenactiviteiten die hij ondernam. De eerste was de aankoop van eigen blekerijen. Bethune sr. had die boot altijd afgehouden, uit vrees voor méérwerk waar doorgaans toch niet veel mee te verdienen viel. Hij verkoos dat vuile, ambachtelijke seizoensgebonden werk over te laten aan professionele blekers. Maar naarmate de omzet van de firma steeg, begon het tijdig gebleekt krijgen van dat linnen voor problemen te zorgen. Onder druk van zijn zoon ging hij dan toch overstag en gaf daarvoor vier redenen : 1./ hij wou de klant het voordeel gunnen van lagere bleekkosten, 2./ het bleekproces perfectioneren, 3./ langer op het seizoen - en dus voordeliger - kunnen inkopen, en 4./ de controle op de bleekagenda in eigen handen krijgen.

Dus werd er in 1786 in Kuurne een kleine blekerij overgenomen, die hij liet runnen door een bleker, doch waarvoor hij zelf de inkopen van assen, hout, zeep, blauwsel, enz. deed. Het nam een goed deel van de zorg weg om tijdig te kunnen bleken. Maar anderzijds vergde het dus aanzienlijk extra werk en slurpte de aankoop bovendien een deel precieze bedrijfsfondsen op, zodat er bezwaarlijk van grote winsten maken door te participeren in productie kon worden gesproken. Dat was des te meer het geval toen Bethune

jr. eind 1788 een grotere en beter uitgeruste tweede blekerij wou aankopen, maar zich daarvoor flink in de schulden moest steken. Na zijn dood duurde het dan ook niet lang vooraleer zijn weduwe de eerste blekerij terug overliet aan de man die de tweede leidde, simpelweg om uit de kosten te geraken.

Een tweede nevenactiviteit bestond uit het bankieren voor derden. Officieel wilde Bethune zich daar niet mee bezig houden, omdat hij dit te tijdrovend vond. Hij beperkte het innen van wissels dan ook tot pragmatisch dienstbetoon aan klanten en familieleden, die hem hetzelfde plezier deden. Wel liet hij zich een paar keer verleiden tot geld lenen aan "vrienden" om hen te depanneren. Enkele daarvan liepen faliekant af want werden niet terugbetaald. Zodoende verloor hij méér geld aan dat bankier-spelen dan hij er aan verdiende. En ook met de derde activiteit, zijnde goederen versturen voor derden naar het buitenland, kwam geen extra geld binnen, want hij verrekende enkel de onkosten die eraan verbonden waren. Hij deed dus ook dit enkel met het oog op wederkerigheid binnen zijn netwerk, al ging hij daar wel ver in mee. Zo schrok hij er niet voor terug smokkelopdrachten te aanvaarden, weliswaar zonder het risico ervan op zich te nemen.

De laatste activiteit, met name "speculeren" op allerlei goederen, had voor extra winsten kunnen zorgen, maar waren wanneer puntje bij paaltje komt te weinig succesvol om dat ook te doen. In feite kwam het erop neer dat hij vooral producten kocht die hij zelf nodig had en invoerde, waarbij hij vrienden en familie wel eens van de transactie liet meegenieten. Dat was het geval met de aankoop van dons, wijnazijn en vooral wijn of eau-de-vie, die hij aanvankelijk importeerde voor zichzelf, kloosters en bekende kunniken. Mettertijd groeide het aantal belangstellenden onder de afnemers, maar het bleef bij doorverkopen aan kostprijs. En dat was meer dan waarschijnlijk ook het geval met de vele balen koffie die hij vanuit Nantes of Lorient liet afzenden. Hij kocht vaak honderden kilo's, maar slechts wanneer de prijs interessant was.

Andere artikels, zoals thee, peper, lood uit Engeland of zelfs zijden zakdoeken uit Catalonië, waarvan hij werkelijk de verkoop uitprobeerde, vormden geen blijvers in dit speculatieve verhaal, want waren helemaal géén succesvolle pogingen. Zelfs zijn intenties om met zijn eigen linnen nieuwe pistes aan te boren in de Nieuwe Wereld, draaiden uit op regelrechte rampen. En wanneer de firma overstelpt was van assignaten in de jaren na de Franse Revolutie, en er gezocht werd naar ruilgoederen om het immense verlies van die assignaten te omzeilen, was het enkel een kleine aankoop van tabak die redelijk gunstig uitviel. Deze van lijn- en koolzaad was verlieslatend en deze van suiker in Nantes eindigde zelfs met een quasi total loss.

Samen met de overige nevenactiviteiten zorgden Bethunes speculaties dus verre van maximalisatie van de bedrijfswinst. Het bleef bovendien bij schuchtere pogingen, inspelend op opportunititeiten, waarbij weinig of geen risico werd genomen. En gelukkig maar,

want toen de weduwe Bethune jr. het voor één keertje toch wat ruimer zag, liep het uit op een totale fiasco. Maar kennelijk was het niet de bedoeling om daar bijkomende rijkdom mee te vergaren. Vandaar dat er één cruciale vraag overblijft : wat zegt dit alles over Bethune als ondernemer ? We leren hem immers kennen als een groothandelaar die een superomzet realiseert zonder noemenswaardige risico's te nemen, en daarbij slechts als een kruidenier over een vooropgestelde winst waakt. Men kan bezwaarlijk zeggen dat hier veel creatief ondernemerschap uit blijkt. Maar door te kiezen voor het forfaitsysteem en dat pertinent vol te houden, tegen de stroom in, getuigde hij wel van de soort koppige ondernemerszin, die vaak ten grondslag ligt van succesvolle bedrijven.



## Hoofdstuk 17

# Hinderpalen op de weg naar een succesvol bedrijf

Nu moet ook wel worden gezegd, dat in de tweede helft van de 18e eeuw een succesvol bedrijf op poten zetten, makkelijker was gezegd dan gedaan. Een groot deel van de correspondentie gaat over allerlei problemen die opdoken in de rand van het aan- en verkopen van linnen. Er waren immers nogal wat spelbrekers op het parcours die een vlotte manier van handeldrijven, zoals wij dat vandaag de dag kennen, ernstig konden hinderen. Naast de muntenproblematiek waarover wij hierboven uitvoerig hebben bericht, gekoppeld aan continue "slechte tijden", waren er vooral een drietal fenomenen die voor de goede werking van een bedrijf, bewust of onbewust en gewild of ongewild, stokken tussen de wielen staken. Ze situeerden zich in de specifieke domeinen van 1./ fraude, 2./ transport en 3./ wanbetaling.

Terwijl de fenomenen op zich als hinderpalen binnen onze bedrijfsanalyse hun plaats hebben, vonden we het ook nuttig ze zo compleet mogelijk uit te werken, omdat dit toeliet het archief Bethune diepgaander te ontsluiten. Praktische en technische gegevens omtrent smokkel, bijvoorbeeld, liggen nu eenmaal niet dik gezaaid in de beschikbare 18e eeuwse literatuur, zodat alle informatie hierrond nuttig is voor hedendaags onderzoek. Op het vlak van de transportproblematiek en deze met betrekking tot wanbetalingen van aankopen wordt vooral tussen de anekdotiek door een tijdsbeeld geschetst, dat op zich een meerwaarde kan bieden voor de studie van vroegmoderne ondernemingen. Miserie alom, zo lijkt het wel, waar creatief moest worden mee omgesprongen. Concreet hebben we dit hoofdstuk dan ook opgedeeld in drie blokken, die elk één van de drie aspecten behandelen.

Het eerste hinderlijk fenomeen was onlosmakelijk verbonden met de staatsstructuren en de werking van de douanesystemen. Er waren zoveel grenzen, zoveel rechten te betalen en de toltarieven waren bovendien vaak dermate hoog, dat frauderen met aangiften en zelfs smokkel quasi noodzakelijk werd in de ogen van handelaars, die omwille van de hoge concurrentie hun prijzen betaalbaar wilden houden. Niet iedereen smok-

kelde, maar velen wél en er waren er nog méér die manieren zochten om al te hoge rechten te "vermijden". Dus hebben we onderzocht hoe dat feitelijk met betrekking tot Kortrijks courant linnen in zijn werk ging.

Doorgaans wordt er slechts in zeer bedekte termen over zaken als smokkel en frauderen bericht. Smokkel krijgt nog het meest aandacht in de bronnen van de beleidsmakers zoals deze van het bureau van de douaneregie, merkte A. Coenen terecht op, omdat zij zich bewust waren van de omvang van het probleem (COENEN, 2011 : 37-38). Bronnen uit de hoek van producenten en handelaars zijn er veel minder, gezien "*most smugglers did not keep meticulous records of their illegal activities*" stelt A. Karras in een recent verschenen boek over smokkel (KARRAS, 2010 : vii). Maar historici die onderzoek doen naar ondernemerschap beseffen maar al te goed dat fraude en illegale praktijken altijd reeds een belangrijk deel hebben uitgemaakt van de economie en dit in zo goed als alle sectoren. We beschreven in het eerste deel van deze verhandeling, met name hoofdstuk 2.1.3., hoe de impact van "instituten" reeds vroeg werd gelinkt aan het gedrag van ondernemers. In dat debat onderstreepte de Amerikaanse econoom D. NORTH (1992) hoe officiële instanties door verlagingen van transactiekosten de acties van ondernemers kunnen stimuleren. Maar het omgekeerde klopt natuurlijk even goed : waar lage transactiekosten door nieuwe wetten en reglementen in het gedrang komen, krijgen ondernemers al gauw de neiging in het verzet te komen tegen een al te grote impact op hun inkomsten.

Het belang ervan is dus manifest en het fenomeen werd sinds de late jaren vijftig van de vorige eeuw dan ook door tientallen onderzoekers wereldwijd bestudeerd. De meeste studies betreffen grootschalige smokkelsystemen, ontwikkeld tussen de late 17e en vroege 19e eeuw, rond al dan niet koloniale producten waarvan de in- of uitvoer was verboden of zwaar belast. Maar andere gingen terug tot de 16e eeuw en handelden over de illegale handel in lokale agrarische producten, hout, wol of bier. Daarbij werd vooral gestruikeld over pogingen "*to determine its scale, true nature, or economic significance*", merkte E.T. Jones terecht op (JONES, 2001 : 18). Het leidde zelfs tot een heus debat omtrent de vraag welke methode nu precies de beste was om de omvang van het probleem te onderzoeken. De discussie vertrok vanuit een artikel van COLE (1958), waarbij diens aanpak werd in vraag gesteld door CULLEN (1969), OMROD (1973) en MUI (1975), maar waar NASH (1982) op verder broedde. E.T. Jones vond in dat opzicht "*the near-total reliance on records generated by those engaged in the suppression of smuggling*" alvast geen goed idee, "*for those who made the greatest profits from smuggling were not necessarily those who were caught*" (JONES, 2001 : 18). Daarom baseerde hij zijn studie met betrekking tot smokkel in het 16e eeuwse Bristol op de vergelijking van officiële douanedocumenten met grootboeken van lokale negotianten.

Sindsdien werd het onderzoeksveld opengetrokken van het macro- naar het microniveau (MUSKETT, 1999 - BOWEN, 2007) en naar andere vormen van fraude (SOLANA,



2010). Dit leidde enkele jaren terug ook tot de uitgave van een collectie essays, die de bevindingen geformuleerd op een congres terzake in Zwitserland bundelden (BEAUR, BONIN & LEMERCIER, 2006). In de correspondentie Bethune vonden we echter opvallend veel passages die het mechanisme en de gang van zaken bij uitvoer van met name linnen stoffen naar Frankrijk belichten. Het liet ons toe een antwoord te zoeken op een aantal prangende vragen en dit aan het debat toe te voegen.

Om te beginnen bekeken we waarom er naar Frankrijk werd gefraudeerd en niet naar Spanje. We trokken ook na hoe het systeem precies werkte : in welke gevallen werd er gefraudeerd en in welke niet ? En kon dat zo maar of was er hulp van doen "van binnen-uit" ? Hadden de officiële instanties dat dan niet door ? Of werd er wel degelijk preventief en/of repressief tegen opgetreden ? Wat was het verschil tussen frauderen en effectief smokkelen ? Liet Bethune zich in met beide, en zo ja : wanneer werden er rechten ontdoken en wanneer werden ze radicaal omzeild ? Komen we iets méér te weten over de smokkelaars, de zogenaamde "verzekeraars" ? Hoe werkten zij en wat kostte hun tussenkomst ? We wilden ook weten hoe die factor fraude door de tijdgenoten ethisch werd gepercipieerd en of het maatschappelijk werd aanvaard.

Daarnaast leek dé hamvraag ons welke omvang het fraude- en smokkelluik binnen de firma "Bethune & Fils" aannam. Er werden door tijdgenoten immers cijfers naar voor geschoven van 65 à 75 % frauduleus in Frankrijk ingevoerd Vlaams linnen (zie verder). Mocht een dergelijke orde van grootte kloppen met betrekking tot de verkopen van Bethune aan Franse klanten, dan kon de conclusie enkel zijn dat de man zijn rijkdom had bijeengesprokkeld op een in onze hedendaagse ogen "dubieuze" manier. Die omvang exact berekenen kon uiteraard niet, want in de factuurboeken stond niet letterlijk opgegeven of een zending werd gefraudeerd of niet. Maar met behulp van wat we wél weten, konden we deductief op zoek gaan naar een benaderende inschatting. Deze oefening kon ons dan meteen alweer iets bijleren over hoe we Bethune als ondernemer moesten inschatten.

Een tweede fenomeen dat de handel in die tijd bemoeilijkte, was het geheel aan mankementen op het vlak van transport. In de literatuur vinden we vooral beschrijvingen van hoe de overheid via tolsystemen of concessies de aanleg en het beheer van de transportinfrastructuur regelde. B.Blondé bekeek de situatie in Brabant (BLONDE, 1999), B. Van der Hert en meer algemeen die in de Oostenrijkse Nederlanden (VAN DER HERTEN, 2004) en A. Conchon vergeleek de toestand in Frankrijk ten overstaan van andere Europese landen (CONCHON, 2005 & 2008). Daaruit bleek dat, waar Frankrijk verkoos via concessies de hele zaak over te laten in privé handen, Engeland en de Oostenrijkse Nederlanden véél vroeger overstapten op tolsystemen om één en ander te financieren. Over de dagdagelijkse praktische gang van zaken zijn we veel minder goed ingelicht. Maar net op dat vlak bleek de correspondentie Bethune bijzonder interessant. Daarin immers

schetsen de vele problemen die verzending zowel over land als over zee met zich meebrachten, een hallucinant beeld van wat handel drijven in de 18e eeuw aan risico's en moeilijkheden inhield. Hoe slaagde Bethune er bijvoorbeeld in om aan de drie eisen van zijn klanten, namelijk de goedkoopste, snelste en veiligste weg uitzoeken, te beantwoorden? De brieven toonden dat allemaal glashelder aan.

We begonnen dus met na te gaan hoe het transport concreet was georganiseerd: welke routes werden er gekozen naar de diverse bestemmingen en waarom? Welke factoren bepaalden of een zending over land dan wel over zee vertrok? Over welke vervoermiddelen beschikte de 18e eeuwse transporteur? Wie coördineerde al dat vrachtverkeer? En wat kostte het allemaal? Het bleek al snel dat het antwoord op deze vragen nauw verbonden was met de risico's onderweg. Bij overlandroutes speelden vooral vertragingen een nefaste rol evenals gebeurlijke beschadigingen. Over zee kwamen daar het fenomeen van de kaapvaart en de veelvuldige averijen bovenop.

Men kon in deze wel beroep doen op een reeds stevig uitgebouwd verzekeringswezen, maar de sector leed nog vaak aan kinderziektes. Het principe ervan was in de vroege 16e eeuw door Portugese, Spaanse en Italiaanse handelaars in Antwerpen geïntroduceerd, maar de Zuidnederlandse verzekeraars waren in de tijd van Bethune nog géén gespecialiseerde maatschappijen, wél kooplieden, voor wie het uitschrijven van zeeverzekeringen "slechts één van de vele handelsactiviteiten in hun portfolio was" (DE RUYSSCHER, 2012 : 368, 375). En de premies waren veelal te hoog om het verzekeren algemeen aantrekkelijk te maken. Zodoende lieten negotianten het waar mogelijk nog vaak achterwege. Beide verzendingsmethoden hadden ook af te rekenen met diefstal. Hoe gingen 18e eeuwers om met die onberekenbaarheid van zowel het element tijd als het element kostprijs?

Tenslotte was er nog een derde factor die een heikel probleem vormde: wat als de klant de gekochte goederen niet betaalde? Tot op de dag van vandaag is dit risico gelinkt aan elke aankoop met levering vóór betaling, maar waar wij kunnen rekenen op allerlei bankgaranties en indekkingen, diende de 18e eeuwse handelaar zich bij iedere transactie grotendeels onbeschermd in het avontuur te storten. Het gebrek aan circulerende munten, de onregelmatige inkomsten, het tekort aan informatie, enz. waren evenzovele redenen waarom een verkoop fout kon aflopen (WILLEMS, 2009 : 81). Maar vooral het algemeen gebruik van krediet, zuiveruit gebaseerd op vertrouwen, zorgde voor het uitvergrooten van het betalingsrisico (MICHIELSEN, 1938 : 399). Niet betaald worden vormde dan ook een van de gevaarlijkste aspecten van het handeldrijven. En ondanks alle voorzorgsmaatregelen die we hiervoor reeds beschreven, liep het wat dit betreft al te vaak fout. Dus hebben we geprobeerd een overzicht te schetsen van de diverse redenen die voor "Bethune & Fils" tot inkomstenverlies leidden. Er dient hierbij wel een onderscheid te worden gemaakt tussen misschien "slechte" maar voor de rest "normale" tijden en de

periode ná 1789, waarin Frankrijk in een financieel wespennest verzeilde. Kunnen we nagaan hoe hoog het verlies voor Bethune in beide perioden precies opliep ?

## 17.1 De noodzaak van smokkel

*"Smuggling is the clandestine and illegal movement of goods across a legal boundary in order to avoid paying tax"*, stelt A. Karras ter definiëring van het fenomeen smokkel (KARRAS, 2010 : 73). Maar in de 18e eeuw werd evengoed het ontduiken van belastingen door op welke manier dan ook te frauderen bij de productie en/of de verkoop van goederen als een vorm van smokkel aanzien. Bij de omkaderende uitleg in deel 2 van deze verhandeling met betrekking tot Lille (hoofdstuk 7.5.), kwam reeds aan bod waarom precies die stad zo uitstekend geplaatst was om als draaischijf voor smokkel en fraude te fungeren. Frauderen werd er namelijk in de hand gewerkt door het aparte belastingstatuut van de Frans-Vlaamse regio, met als gevolg dat in de 18e eeuw Vlaams linnen voor een groot deel naar Frankrijk kon worden gesmokkeld. De situatie zélf liet immers toe de als té hoog ingeschatte invoertaksen via een paar slimme truken te vermijden.

Want bij het invoeren van toiles of tafellinnen naar Frans-Vlaanderen moesten uiteraard rechten worden betaald. Maar wanneer dat linnen bestemd was voor een stad in de rest van Frankrijk, dan mocht het met een *"acquit à caution"* (=geleidebrief met borgstelling, ook wel "borglicentie" genoemd) op die stad gratis door de Noord-Franse *"Pays Conquis"* reizen. Daaronder verstond men de regio bestaande uit Frans-Vlaanderen, Frans-Henegouwen, Kamerijk en Artesië. Het linnen werd dan slechts getaxeerd aan de grens met *"l'Ancienne France"*, zijnde de twaalf provinciën rond de Parijse kuip, die door Colbert in een soort douane-unie waren verenigd. De grootteorde van die rechten liep sterk uiteen tussen de soorten lijnwaad, was niet gelijk aan beide grenzen en de criteria waarop de aanslagen gebeurden verschilden eveneens. Zodoende waren er diverse strategieën uitgedokterd, om naargelang het geval de meest voordelige formule te kiezen. Bij iedere verzending diende er aldus onderscheid te worden gemaakt volgens de finale bestemming, de soort toile én haar kwaliteit.

In tijden waarin de criteria nog ontbraken om dit laatste exact te bepalen en dit dus afhing van evaluatie op basis van *fingerspitzengefühl*, zorgde het spelletje van rechten ontduiken voor een haast onontwarbaar kluwen waarin een oningewijde kat haar jongen niet meer terugvond. Overgeleverd aan de willekeur van de controleurs bij de douane, moesten de strategieën bovendien geregeld aan een nieuwe situatie worden aangepast. Deskundige hulp ter plekke was dus primordiaal en die werd in eerste instantie

gevonden bij de expéditeurs, want linnenhandelaars werden soms door die trafiek benadeligd zodat zij die eerder probeerden te verhinderen <sup>1</sup>.

In onze correspondentie vinden we eindeloos veel passages die met dat smokkelen of het ontduiken van rechten verband houden en de details ervan blootleggen. Ze tonen aan welke methoden er concreet werden gebezigd in uiteenlopende situaties, hoe die methoden evolueerden naarmate er nieuwe rechten werden opgelegd of douaniers méér repressief optraden, en hoe Bethune actief bij deze systemen betrokken was.

### 17.1.1 Een geïnstitutionaliseerd fraudesysteem

Het overgrote deel van de sluikhandel in toiles over de Waals-Vlaamse provincie naar Frankrijk, werd gerealiseerd via twee systemen van fraude die feitelijk niet als "smokkel" kunnen worden beschouwd en bovendien aan elkaar werden gelinkt. Het ging enerzijds om het ontduiken van rechten bij de officiële declaratie van de goederen aan de grens met Waals-Vlaanderen, en anderzijds om het vervalsen van de specifieke eigenheid van de toiles vóór het verdere vervoer naar Frankrijk. Zowel bij het ene als bij het andere waren de Bethunes dankzij hun Rijselse connecties nagenoeg systematisch betrokken.

Het dubbele mechanisme werd mogelijk gemaakt door de complexiteit van het Franse tolstelsel zélf en was volop ontwikkeld door de Rijselaars bij hun definitieve scheiding van de Spaanse Nederlanden. Zij wierpen zich toen op als ideale verbindingsagenten, kochten zowel de Vlaamse als de Frans-Vlaamse productie op en verkochten alles als eigen lokaal fabricaat. Tot 1744 liep de Vlaamse linnenhandel daarom niet verder dan Lille. Pas na de Franse bezetting van de Zuidelijke Nederlanden realiseerden Franse linnenhandelaars zich dat ze de bête stoffen rechtstreeks én met meer voordeel voor zichzelf aan de Zuidnederlandse bron konden bestellen. Maar zowel vóór als ná 1744 bleef de hulp van Rijselse handelaars onontbeerlijk en ontsnapte het Vlaams linnen aan de prohibitieve Franse toltarieven (SABBE, 1975 : II, 162-163).

Voor linnen werd in die tijd met betrekking tot taxatie een klasse-indeling gemaakt volgens de fijnte van de stof. Men sprak van 1./ "grof" linnen, 2./ "gewoon" of "courant" linnen en 3./ "fijn" linnen. Maar volgens een verslag dd. 5 april 1760 van de Kortrijkse hoofdtolopzichter Le Maistre aan de Zuidnederlandse Raad van Financiën, werden er omstreeks 1760 voor het invoeren van Zuidvlaams linnen naar eindbestemming Lille of een andere gemeente in de "*Pays Conquis*" slechts twee klassen gehanteerd : een tarief

---

<sup>1</sup> Hubert A., Lille, dd. 6.3.1756 en 14.10.1758 (IC.340.7.31).

voor "grof" linnen van minder dan 20 s.ts. per el (= 10.10 st.ct) en één voor "courant" en "fijn" linnen van méér dan 20 s.ts. per el dat vier keer zo hoog opliep <sup>2</sup>. Het loonde dus om op z'n minst het gewone menagelinnen te laten doorgaan voor grof, want zo kon driekwart van de rechten worden bespaard.

De kwaliteit van de stof was echter veelal slechts door specialisten terzake te herkennen. En omdat de meeste douaniers dus niet in staat waren zelf het onderscheid correct te maken, baseerden ze zich in de praktijk veeleer op het gewicht van de stukken, want "grof" linnen kostte niet alleen minder, maar woog normaliter ook méér dan gewoon, laat staan fijn linnen. Concreet werd "grof" linnen tijdens de jaren 1750 dan ook getaxeerd in Franse munt aan 1.10 Lb.ts (= 16.3 st.ct) per 100 pond, rechten en tollén inbegrepen, maar voor "gewoon" tot "fijn" linnen moest 6 Lb.ts (= 3.5.4 Fl.ct) worden betaald, eveneens per kwintaal <sup>3</sup>. In de loop van de volgende decennia werden deze tarieven opgetrokken, tot ze in de jaren 1780 respectievelijk 1.17.6 Lb.ts (= 20.4 st.ct) en 7.10 Lb.ts (= 4.1.7 Fl ct) bedroegen <sup>4</sup>.

Alleen werd er nauwelijks grof linnen vanuit de Zuidelijke Nederlanden naar die regio's en/of Frankrijk verzonden. Dat had de handelaars op het idee gebracht stenen of zand tussen de gewone en fijne stoffen te verstoppen om de balen te verzwaren (ABRAHAMTHISSE, 2006 : 441). De hele vaudeville werd dermate courant dat er al snel een stilzwijgende afspraak bestond om balen lijnwaad ambtshalve voor een kwart als fijn en voor driekwart als grof te taxeren, zodat het gedoe met de stenen achterwege kon blijven (SABBE, 1975 : II, 165-166). Daarom was deze piste mettertijd verlaten en verkoos men voortaan te liegen omtrent de kwaliteit van het lijnwaad. Feitelijke beroepsexpediteurs zaten in de combine en gaven instructies over hoe er precies moest worden gedeclareerd <sup>5</sup>. Zij stonden immers oog in oog met de opeenvolgende controleurs, zodat zij best konden inschatten welk vlees ze dit keer in de kuip hadden en hoever ze zich mochten wagen zonder tegen de lamp te lopen.

Dus volgde Bethune in het begin getrouwd de raad van zijn eerste vaste expediteur Antoine Hubert, die hem had opgedragen alle ecru's en menagelinnen van minder dan 10 patar/el (= 6.9 st.ct) <sup>6</sup> aan te geven als "grof" lijnwaad, ook wanneer het feitelijk "ge-

---

<sup>2</sup> A.R.A. Brussel, Raad van Financiën, nr.2095, 5 april 1760, verslag Le Maistre "*Mémoire contenant une exposition du commerce de toiles de ce pays avec la France*" (SABBE, 1975 : II, 166).

<sup>3</sup> SABBE, 1975 : II, 156. Wordt geconfirmeerd in vb. Bachelier, Angers, dd. 21.8.1756 (UC.33.3).

<sup>4</sup> SABBE, 1975 : II, 160. Wij vonden voor grove toiles enkel een tarief van 32.6 s.ts (=1.12.6 Lb.ts) terug dd. 26.7.1771 bij Rodriguez Henriques, Bordeaux (UC.33.4), maar 7.10 Lb.ts wordt geconfirmeerd in vb. Pomier Frères, Montpellier, dd. 31.3.1762 (UC.33.3) - Cropp, Nantes, dd. 31.8.1786 (IC.343.16.15).

<sup>5</sup> Vb. Cardon, Lille, dd. 1.11.1763 (IC.341.7.64) - maar vooral Hubert A., Lille, IC.340.7.31.

<sup>6</sup> Patars waren het Rijselse equivalent van onze stuivers, maar hun waarde was lager. De verhouding bedroeg : 72 Florijnen van Lille = 49 Fl Brabants courant geld (SERRE, 1781 : 61).

woon" linnen betrof <sup>7</sup>. De grens van 10 patar/el werd gaandeweg opgetrokken tot 12 patar (= 8.2 st.ct) in 1753, 14 patar (= 9.6 st.ct) in 1757 en 20 patar (= 13.7 st.ct) in 1759 <sup>8</sup>. Deze snelle klim in onze correspondentie vormt een opmerkelijk contrast met de officiële limieten, want Le Maistre, hoofdtolopzichter te Kortrijk, sprak in zijn verslag van 5 april 1760 van 20 s.ts/el (SABBE, 1975 : II, 156-157), zijnde slechts 10.10 st.ct. Een en ander hing blijkbaar af van het onderhandelings talent van de expediteur én van de ingesteldheid van de "visiteur" <sup>9</sup>. Was die visiteur een "brave man", dan volstond het soms ietwat over en weer te schreeuwen, stelde expediteur D'Achon, schoonzoon van Hubert <sup>10</sup>. Eens hij doorhad dat het manoeuvre al bij al vrij goed bleek te lukken en Hubert zich steeds verder riskeerde, gaf Bethune dan ook meer en meer menagetoiles en soms zelfs het mindere melkinnen aan als "grof".

Werd zijn declaratie verworpen, omdat bijvoorbeeld de belastingpachter aanwezig was en de goederen zelf controleerde, dan was er immers nog géén been aan gebroken, want men kwam er doorgaans met een waarschuwing vanaf. Het volstond meestal het duurdere tarief te betalen voor het gedeelte dat niet als grof werd aanvaard <sup>11</sup>. Hubert raadde dan ook aan sowieso, ondanks eventuele afwijzingen, te blijven declareren op dezelfde manier, want het bleef volgens hem "de moeite van het proberen waard" <sup>12</sup>. Toen de ontvanger van het bureau in Halluin, langs waar Bethune de goederen meestal verzond, op dat vlak moeilijk begon te doen, liet Hubert een brief schrijven door Bethune, waarin hij plechtig verklaarde niet te frauderen en te allen tijde enkel die toiles "grof" te declareren die het ook werkelijk waren. Men moest altijd beleefd blijven met die mannen, stelde hij, maar Bethune mocht gerust voortdoen zoals gewoonlijk <sup>13</sup>.

Zodoende dienden enkel het fijnere menagelinnen en uiteraard het betere melkinnen het duurdere invoerrecht te betalen. Ze waren nu eenmaal té herkenbaar als kwaliteitslinnen om voor "grof" te kunnen doorgaan. Maar dat was op zich ook niet zo'n probleem, omdat fijner linnen minder zwaar woog én bovendien de verhouding tussen het bedrag van die rechten en de duurdere kostprijs van het linnen veel kleiner was. Daardoor konden duurdere toiles makkelijker de legale invoerkosten "dragen".

---

<sup>7</sup> Hubert A., Lille, dd. 11.7.1751 (IC.340.7.31).

<sup>8</sup> Hubert A., Lille, dd. 28.9.1753 (12 p) en 18.6.1757 (14 p) in IC.340.7.31 - Samin J., Lille, dd. 8.6.1759 (20 p) in IC.340.8.15.

<sup>9</sup> vb. Duriez-Hubert, Lille, dd. 7.6.1775 (UC.33.4 bis) - Trossier Vve & Bourbon, Lyon, dd. 7.8.1776 (UC.33.4 bis) - Dollez, Amiens, dd. 25.9.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>10</sup> D'Achon-Hubert, Lille, dd. 18.5.1767 (IC.341.8.2).

<sup>11</sup> Vb. Lejeune Vve & fils, Lille, dd. 16.9.1759 (IC.340.8.4) - Duriez-Hubert, Lille, dd. 23.5.1775 (IC.342.8.28) - Parent A., Lille, dd. 1.1.1770 (IC.342.9.23).

<sup>12</sup> Hubert A., Lille, dd. 3.6.1752 en 22.5.1758 in IC.340.7.31.

<sup>13</sup> Hubert A., Lille, dd. 1.8.1755 in IC.340.7.31 en brief van Bethune aan Clavareau, Halluin, dd. 5.8.1755 in UC.33.3.

Het grootste gedeelte van Bethunes toiles was echter bestemd voor het zogenaamde "Oude Frankrijk". Daarvoor moesten ze de douaneposten van de binnentolgrens passeren in Amiens, Péronne of St. Quentin, en dat kón dus slechts via de Pays Conquis. Maar met een "*acquit à caution*" mocht dat transitvervoer gratis, want er dienden dan pas aan de Franse grens rechten te worden betaald. Dáár waren de tarieven voor Zuid-Nederlands linnen niet van de poes. Ze bedroegen, zonder onderscheid van soort, niet minder dan 40 s.ts. (= 1.1.9 Fl.ct) per 15 Franse el, nog te verhogen met een tolrecht, samen 2.9.3 Lb.ts. (= 1.6.8 Fl.ct) per 15 Franse el (SABBE, 1975 : II, 165).

**Tabel 71** Het fraudesysteem versus de normale gang van zaken in de periode 1750-1760

	Tarieven volgens de normale invoerprocedure				Fraudesysteem
	Grof Vlaams linnen ↓ naar Lille	Fijn Vlaams linnen ↓ naar Lille	Alle Vlaams linnen ↓ naar Frankrijk	Grof Frans-Vl. linnen ↓ naar Frankrijk	Grof Vlaams linnen ↓ naar Frankrijk
Rechten in Lille	1.10 Lb.ts /100pond	6 Lb.ts /100pond	gratis		1.10 Lb.ts /100pond
					Omvorming tot Frans-Vl. linnen
Rechten in Frankrijk			40 s.ts /15 el + tolrecht	9 Lb.ts /100 pond	9 Lb.ts /100pond

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie & SABBE, 1975 : II,165.

Iedereen die in toiles handelde was het erover eens dat dergelijke "exorbitant hoge rechten" onverantwoord waren voor het grof en gewoon Vlaams menagelinnen of het goedkoopste melklinnen, omdat die soorten gewoonweg géén zware rechten konden dragen <sup>14</sup>. En dus moest er middel worden gevonden om ze te vermijden. Aan nieuwe

<sup>14</sup> vb. Dupuich, Lille, dd. 13.10.1758 (UC.33.3).

klanten legde Bethune meteen uit dat hij "verplicht" was melkinnen aan te geven als menages om de té zware aanslagen te omzeilen <sup>15</sup>. Enkel het fijnste melkinnen was duur genoeg om rechten van zulk een grootteorde te verteren. Zeker bij kleine hoeveelheden daarvan vond men dan al vlug dat "*l'objet nen meritte point la peine de sauver les droits de Peronne*" <sup>16</sup>.

Nu was er voor Bethune en zijn Franse klanten gelukkig een achterpoortje, omdat het Frans-Vlaamse linnen bij uitvoer naar het "Oude Frankrijk", onderhevig was aan een dubbel tarief : gewoon en fijn linnen betaalde hetzelfde als het Zuid-Nederlandse, maar grof linnen - nagenoeg het enige wat in Frans-Vlaanderen werd gemaakt - mocht binnen aan 9 Lb.ts (= 4.18 Fl.ct) per 100 pond (SABBE, 1975 : II, 165) <sup>17</sup>. Om de "grote rechten" te vermijden, stuurde Bethune dus het gros van zijn linnen over de grens in Halluin met een "*acquit à caution*" naar een bevriende commissionaris in Lille, alsof die goederen voor de Pays Conquis waren bestemd <sup>18</sup>. Hij declareerde daarbij zoals naar gewoonte méér grof dan er in de balen zat <sup>19</sup> en zijn man in Lille speelde zijn gebruikelijke rol om een maximaal aantal stukken te laten passeren tegen het goedkoopste tarief. Daarna zorgde die commissionaris ervoor dat de toiles werden gemerkt als "*toiles de Flandres*", zodat ze ook over de Franse grens geraakten aan het voordeeltarief. Dat was voor hem in se een "kleine moeite", en het bespaarde Bethunes (én tegelijk zijn eigen) Franse klanten zowat de twee derden van de legaal verschuldigde rechten (tabel 71).

De commissionaris bood de stoffen aan voor nazicht bij de Hallemeesters, alsof ze van Frans-Vlaamse makelij waren. Zolang het om grof en gewoon linnen ging, of een mindere kwaliteit van melkinnen <sup>20</sup>, kwam hij daar meestal mee weg, en werd er een "*plomb forain*" aangebracht, die de toiles certificeerde als Frans-Vlaams fabricaat (SAVARY, 1748 : III,881). Voor een vlotte gang van zaken was zelfs een afspraak ingevoerd dat de uiteinden van de toiles, waarop het loodje moest worden aangebracht, steeds aan éénzelfde kant zaten, namelijk deze van het baalmerk <sup>21</sup>. Het kostte bovendien slechts een kleinigheid, het spreken niet waard. En het manoeuvre moest niet eens noodzakelijk in Lille gebeuren, want kon ook in Armentières of Valenciennes <sup>22</sup>.

---

<sup>15</sup> Bachelier, Angers, dd. 21.8.1756 (UC.33.3).

<sup>16</sup> Bernard Nicolas, Paris, dd. 13.2.1755 in IC.340.11.1.

<sup>17</sup> Bevestigd in de brieven van Golliard & Frères, Moulins, dd. 4.6.1780 en 3.6.1788 (IC.343.16.8).

<sup>18</sup> Vb. Boucquie oncle & neveu, Troyes, dd. 29.7.1760 mbt een baal melkinnen 3/4 (UC.33.3) - Hubert, Lille, dd. 17.7.1759 mbt tot melkinnen 2/3 (UC.33.3).

<sup>19</sup> Duriez-Hubert, Lille, dd. 7.6.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>20</sup> Hubert A., Lille dd. 18.6.1857 (IC.340.7.31).

<sup>21</sup> vb. Marracci P., Lille, dd. 10.2.1767 (UC.33.4) e.a....

<sup>22</sup> vb. Dartois, Valenciennes, dd. 16.12.1772 (UC.33.4) - Samin, Brussel (Paris), dd. 4.7.1764 (IC.341.4.22).



De impact van deze gang van zaken kan nog het best duidelijk worden gemaakt met een praktisch voorbeeld. Nemen we pakweg een courant stuk op 5/4 Vlaamse breedte, van gemiddeld 75 Vlaamse ellen lang (cfr. hoofdstuk 13.3.2.). Dat woog, wanneer het om een grof stuk ging, gemiddeld 25 Franse ponden (SABBE, 1975 : II, 166). Vermits we ook weten dat 25 Vlaamse ellen overeenkwamen met 15 Franse ellen (SERRÉ, 1781 : 251), mat zo'n stuk 5/4 dus 45 Franse ellen, en kunnen we de feitelijke winst uitrekenen. Want normaal gezien moest er voor een dergelijk stuk niets worden betaald in Halluin, maar kostte het overschrijden van de grens met Frankrijk drie keer het basistarief. Volgens het fraudesysteem kostte de invoer in Lille per stuk een kwart van het tarief, vermits vier stukken 100 Franse pond wogen. Bij de invoer naar Frankrijk, intussen omgevormd tot Frans-Vlaams linnen, betaalde het stuk het voordeeltarief van 9 Lb.ts per 100 pond, dus opnieuw een kwart daarvan. Het resultaat van deze carrousel volgt in tabel 72.

**Tabel 72** Rechten verschuldigd voor een stuk 5/4 : normaal tarief versus het fraude-tarief, periode 1750-1760

	Stuk 5/4 Vlaams linnen ↓ Frankrijk aan normaal tarief	Stuk 5/4 Vlaams linnen ↓ Frankrijk gefraudeerd
Rechten in Lille	gratis	7.6 s.ts Omvorming
Rechten in Frankrijk	7.7.9 Lb.ts	2.5 Lb.ts
Totaal	7.7.9 Lb.ts	2.12.6 Lb.ts
Winst		4.15.3 Lb.ts

Bron : SABBE, 1975 : II, 165-166 - SERRÉ, 1781 : 251 - Toillelengte 75 el, zie hoofdstuk 13.3.2.

Uiteraard vroeg de bemiddelaar in kwestie een provisie voor zijn diensten, maar dat liep niet hoog op. En last but not least genoot het "Frans-Vlaamse" linnen meteen ook vrijstelling van transitorechten naar de koloniën en specifieke voorrechten op de jaarmarkten van onder andere Bretagne, Lyon en Bordeaux, m.a.w. in de andere "*provinces réputées étrangères*" (SABBE, 1975 : II, 165-168), wat de transactie voor de Franse handelaar nog aantrekkelijker maakte.

Zodoende werd opnieuw enkel het duurdere menage- en melklinnen - dat deze controle niet zou kunnen doorstaan, omdat er nu eenmaal géén fijn linnen in Frans-Vlaanderen werd gemaakt - met een acquit vanuit Kortrijk over Lille op de stad van bestemming naar de Franse grensposten gestuurd, waar het de legale "dure rechten" betaalde <sup>23</sup>. Het zorgde er wel voor dat die handelaars die vooral middenprijzen in melklinnen verkocht kregen, zich in een lastig parket bevonden, want ze moesten er dure rechten op betalen waardoor ze er nog nauwelijks hun boterham mee konden verdienen <sup>24</sup>.

De limiet om melklinnen in Lille te kunnen passeren als menage, blijkt om en bij de 36 s.ts/Franse el te hebben gelegen (= 11.5 st / el) <sup>25</sup>. Daarbovenop moesten het volledige stukken zijn, niet versneden, en in de lengte geplooid zonder verpakking in papier, want gedosseerd, gehalveerd en wél verpakt in papier, verraadden ze hun statuut van luxelinnen. Om te kunnen passeren als "*toiles de Lille*" gaf Bethune bijvoorbeeld ook aan zijn blekers de opdracht om aan melklinnen 2/3 géén lintjes vast te maken. Sommige klanten weigerden dat, want vonden dat de winst op rechten bij chic linnen niet opwoog tegen het verlies aan "waarde" van de toiles in het oog van de klant <sup>26</sup>. Maar op die manier bestond er dus een geölied fraudesysteem, gerationaliseerd tot dienstbetoon, waar iedereen zich kon in vinden.

Nu ja, "iedereen" is misschien wat veel gezegd. Want doordat diverse Vlaamse handelaars domweg linnen hadden meegegeven met Franse voermannen die de gang van zaken niet kenden, hadden zij duidelijk gemaakt welke soorten linnen bestemd waren voor het Oude Frankrijk <sup>27</sup>. Daarom wist men binnen de sector, dat Vlaams linnen voor Frankrijk moest worden verstuurd via Rijselse expediteurs. Met dien verstande evenwel dat niet élke expediteur in Lille bereid was dit dubbele spelletje - van enerzijds zoveel mogelijk grof te declareren en anderzijds de toiles bedrieglijk te laten labelen - mee te spelen. Linnenhandelaars bijvoorbeeld, die hun eigen handel in Frans-Vlaams linnen erdoor benadeligd zagen, waren daar geenszins voor geschikt. "*C'est vous donner du point dans le nez*" had Hubert reeds vroeg nadrukkelijk verwittigd <sup>28</sup>, zodat Bethune zijn klanten met aandrang sommeerde voor het verzenden van hun bestellingen beroep te doen op die "vrienden" die daar geen graten in zagen <sup>29</sup>. De anderen waren liever commissio-

---

<sup>23</sup> Chelle Fils, Peronne, dd. 19.7.1759 (UC.33.3) - Pineau, Nantes, dd. 5.1.1760 (UC.33.3).

<sup>24</sup> Berthier, Paris, dd. 29.4.1791 (IC.344.12.7).

<sup>25</sup> 36 s.ts / Franse el = 11.5 st. ct / el (SERRÉ, 1781 : 247). Azema Vve & fils, Lille, dd. 20.11.1757 (IC.340.7.1) en dd. 2.12.1757 (UC.33.3).

<sup>26</sup> Arndt, Duc & co, Lyon, dd. 26.10 en 1.12.1757 (UC.33.3) en dd. 22.11 en 14.12.1757 (IC.340.8.36) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 16.11.1757 en 16.8.1759 (UC.33.3).

<sup>27</sup> Hubert A., Lille, dd. 18.9.1759 (IC.340.7.31).

<sup>28</sup> Hubert A., Lille, dd. 6.3.1756 en 14.10.1758 (IC.340.7.31).

<sup>29</sup> Vb. de broers De Ronquier, zelf textielhandelaars, deden dat niet graag, cfr. Quignon N., Amiens, dd. 7.11.1758 (UC.33.3) - L. Dupuich weigerde de toiles te laten merken, en stak zich weg achter de uitvlucht "*ne*

narissen dan échte negotianten, vond hij <sup>30</sup>. En werden er toch buitenstaanders naar voren geschoven, die als expéditeur zelden of nooit linnen te versturen kregen, dan gaf hij hen wat uitleg en verwees hen desgevallend door naar hun confraters die wisten hoe het moest <sup>31</sup>.

### 17.1.2 Evoluties binnen het fraudesysteem voor toiles

Naar het einde van de jaren 1750 toe verstrengden de controles, want de toenmalige belastingpachter ging veel actiever op pad. Een aantal Rijselse linnenhandelaars, waaronder Remy Yon, Deschamps en Badart, die geregeld balen Vlaamse toiles toegezonden kregen om verder door te sturen naar Frankrijk, werkten namelijk samen met de douaniers om die frauduleuze invoer te saboteren <sup>32</sup>. Grover linnen dan dat van Bethune werd nu als "gewoon" getaxeerd, zodat zijn balen steeds vaker slechts gedeeltelijk voor grof konden passeren <sup>33</sup>. Overtuigd dat hij wel moest frauderen om zijn klanten van dienst te zijn, reageerde Bethune wrevelig en stelde te vrezen dat *"Mrs. nos Francois ne se degoute de tirer de nos toilles et si Mrs. vos burallistes croyent y gagnier ils se trompe car ils pourront s'adresser ailleurs et se trouveront frustré de tous droits"* <sup>34</sup>.

Dus bedacht Hubert nieuwe strategieën en maakte de douaniers onder meer wijs dat gedosseerd linnen altijd grof was. Toen ze ook dát trucje door hadden <sup>35</sup> en Bethune liet weten "verwonderd" te zijn dat Hubert een baal niet had kunnen passeren als grof *"puisquil y en avois qui étoient grosses"* of dreigde dat zijn klanten niet tevreden zouden zijn als Hubert niet méér toiles als grof kon getaxeerd krijgen <sup>36</sup>, stelde hij voor in elke baal een gesimuleerde factuur mee te sturen met daarop fictieve goedkopere verkoopprijzen per stuk, om zich daarvan te kunnen bedienen <sup>37</sup>.

---

*connaissant point la manoeuvre que vous me proposez"* (Dupuich, Lille, dd. 10.10.1758 in IC.340.7.24 en dd. 10.10 en 13.10.1758 in UC.33.3). Zie hiervoor ook Brunet & co, Montpellier, dd. 27.11 en 18.12.1758 (IC.340.9.19) en dd. 20.10.1758 (UC.33.3) en Hubert, Lille, dd. 13.10.1758 (UC.33.3) - Ook Descamps-Merchier, Lille deed dat niet graag omdat hij "dezelfde handel dreef", vreesde Bethune, cfr. Faure-Triol, Montpellier, dd. 22.3.1756 (UC.33.3) en Beghin, Lille zou die "kleine moeite" ook niet willen doen, want was "één van die negotianten in Lille die jaloers waren van die succesvolle Vlaamse fraudehandel", cfr. Teissier-Faucillon-Sain & co, Montpellier, dd. 8.5.1761 (UC.33.3).

<sup>30</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 22.3.1760 mbt tot gelobby van Yon (UC.33.3).

<sup>31</sup> Van Tourout, Lille, werd dd. 4.9.1772 doorverwezen naar Muiron of Azema (UC.33.4).

<sup>32</sup> Hubert A., Lille, dd. 14.10.1758 (IC.340.7.31) - Brunet, Montpellier, dd. 20.10.1758 in UC.33.3.

<sup>33</sup> Scheppers J.Bte, Lille, dd. 27.5 en 31.5.1758 (IC.340.8.16) - Samin J., Lille, dd. 8.6.1759 (IC.340.8.15).

<sup>34</sup> Scheppers J.Bte, Lille, dd. 30.5.1758 (UC.33.3).

<sup>35</sup> Hubert A., Lille, dd. 22.5.1758, 28.1 en 9.6.1759 in IC. 340.7.31.

<sup>36</sup> Hubert, Lille, dd. 6.2.1759 en 5.6.1759 in UC.33.3.

<sup>37</sup> Hubert A., Lille, dd. 9.6.1759 in IC. 341.8.2.

Ondertussen hadden Yon en consorten niet stilgezeten en hadden hun sollicitaties ook vruchten afgeworpen. Eind 1759, begin 1760 gonsde het immers in onze handelsbrieven van de geruchten omtrent een "dreiging van nieuwe zware invoerrechten in Lille", waarbij voor een veralgemening van het 40 s.ts/15 el-tarief werd gevreesd. Sommige klanten zegden zelfs bestellingen af of stuurden er één op voorwaarde dat het zonder die meerkost kon worden geleverd <sup>38</sup>. Er verschenen namelijk op 16 augustus 1759 en 14 januari 1760 twee opeenvolgende arresten vanwege de intendant van Lille (SABBE, 1975 : II,168), die met een licht nuanceringsverschil verordenden dat het merk van Lille of Armentières niet langer volstond om linnen te kunnen passeren aan het voordeeltarief. Voortaan moest elk stuk de naam dragen van de "fabrikant" plus die van de productieplaats <sup>39</sup>.

Hubert schatte dit echter in als "ondoenbaar" en veronderstelde al snel dat de soep nooit zo heet zou worden gegeten. Even zag het er nochtans niet goed uit en vreesde hij dat "*celà va déranger nos affaires*" <sup>40</sup>, maar tenslotte kreeg hij gelijk. Want zelfs nadat het tweede arrest op 6 maart 1760 officieel was gepubliceerd, werd er onverminderd gelobbyd om het te laten annuleren. Daardoor werd er reeds onmiddellijk opschorting van besluitsuitvoering bekomen - zogenaamd om nog alle reeds in Lille binnengebrachte toiles naar Frankrijk te kunnen evacueren - via de toestemming om op die toiles een "*plomb de grâce*" aan te brengen. De maatregel zou aanvankelijk veertien dagen duren <sup>41</sup>, maar werd keer op keer verlengd <sup>42</sup>. Bovendien viel hij samen met een verklaring dd. 28 oktober 1759 van de Franse regering, waarbij in plaats van een tariefsverhoging op vreemd linnen in te voeren, het wit linnen uit de Pays Conquis compleet werd vrijgesteld van tolrechten (SABBE, 1975 : II,168).

De hele zaak bleek een godsgeschenk voor Bethune en zijn klanten, want voortaan lukte het om, mits zo'n "*plomb de grâce*" die al even makkelijk als de voormalige Frans-fabricaatsloodjes kon worden aangebracht, alle toiles die voordien rechten voor grof linnen moesten betalen, helemaal gratis over de grens te brengen <sup>43</sup>. Bethune kon dan

---

<sup>38</sup> Vb. Arndt, Duc & co, Lyon, dd. 30.11.1759 (IC.340.8.36) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 29.10.1759 (IC.340.9.27) - Brunet & co, Montpellier, dd. 10.3.1760 (IC.341.11.24) - Reynard, Lyon, dd. 13.9.1760 en 29.12.1761 (IC.341.10.30 / 32) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 4.4 en 2.5.1760 (IC.341.12.1).

<sup>39</sup> Vb. Lejeune Vve & fils, Lille, dd. 16.9 en 19.9.1759 (IC.340.8.4) - D'Achon-Hubert, Lille, dd. 21.2.1760 (IC.341.8.2).

<sup>40</sup> Hubert, Lille, dd. 18.9, 20.9 en 31.10.1759 (IC.340.7.31).

<sup>41</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 14.3.1760 (IC.341.7.55) - Hubert, Lille, dd. 16.3.1760 (IC.341.9.9) en 15.3.1760 (UC.33.3).

<sup>42</sup> Brunet & co, Montpellier, dd. 1.3, 22.3, 19.4, 6.6.1760 en 20.1.1761 (UC.33.3) - Faure-Triol & co, Montpellier, dd. 19.4 en 9.7.1760 (UC.33.3) en dd. 4.8.1760 (IC.341.11.25) - Pomier, Montpellier, dd. 16.4 en 26.11.1760 (UC.33.3) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 28.4.1760, 18.1, 8.2 en 17.2.1762 (IC.341.11.33) - Zie ook Mimerel L., Amiens, dd. 14.10.1761 (UC.33.3).

<sup>43</sup> D'Achon-Hubert, Lille, dd. 5.7.1760 (IC.341.8.2).

ook aan zijn klanten melden dat de dreigende verhoging van rechten niet doorging en dat ze integendeel wegens de exemptie aan de Franse grens flink waren gedaald <sup>44</sup>. Hij was er zich wel van bewust dat deze situatie niet eeuwig kon blijven duren, gezien het ging om "*un mal entendu de la part du receveur des ordres qui ont été donnez par les fermiers generaux*" waardoor "*le fermier pert considérablement*".

Eind 1761 gaf de belastingpachter in Lille inderdaad orders "*de retirer les plomb de grâce*", al passeerden de toiles evengoed minstens tot 31 maart 1762 nog steeds ongehinderd de Franse grens <sup>45</sup>. Daarna werd er opnieuw overgeschakeld op het oude vertrouwde regime van loden met de "*plomb forain*" <sup>46</sup>, zodat de hele operatie geen enkel resultaat had opgeleverd op het vlak van fraudebestrijding. Simpelweg omdat de Rijkselse linnenhandelaars hadden onderschat dat men er niet zou in slagen de immense schare "linnenfabrikanten" te bewegen een onderscheiden merk op hun stukken aan te brengen <sup>47</sup>.

Het is wel een feit dat de "*laissez faire laissez passer*"-sfeer uit de jaren 1750 een stevige knauw had gekregen en met de intrede in het najaar van 1763 van Morel - een "nieuwe, moeilijke directeur op het douanebureau van Lille", die begon te dreigen met aanslag van alle goederen waarvan het gewicht 10 % afweek van het gedeclareerde - was het hek helemaal van de dam. De "grof"-limiet viel onmiddellijk terug op 24 s.ts / Franse el (= 13 st.ct) <sup>48</sup>. Het jaar daarop begon deze limiet, steeds op aanraden van de betrokken expediteurs, aan een reeks bokkensprongen : van 23 s.ts (= 12.5 st.ct) in 1764, naar 23.4 s.ts (= 12.7 st.ct) in 1771, van de ene op de andere dag plots 16.6 s.ts (= 9 st.ct) later datzelfde jaar, terug naar 20 s.ts (= 10.10 st.ct) in 1775, opnieuw afwisselend 16.6 s.ts (= 9 st.ct) en 18.4 s.ts (= 10 st.ct) in 1778 en terug 23.9 s.ts (= 12.9 st.ct) in 1788 <sup>49</sup>.

Een en ander hield mede verband met een wet van 24 maart 1744, waardoor douaniers toiles van verworpen aangiften mochten "carreren" <sup>50</sup>. Dit betekende dat ze het aange-

---

<sup>44</sup> Vb. Arndt, Duc & co, Lyon, dd. 1.12.1760 (UC.33.3) - Brunet & co, Montpellier, dd. 20.1.1760 (UC.33.3) - De Baye L., Lille, dd. 28.7.1760 (IC.341.8.7) - Deurbroucq D., Nantes, dd. 10.7.1760 (UC.33.3) - Koschelt, Stockholm, dd. 25.7.1761 (UC.33.3) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 20.8.1760 (UC.33.3) - Van Hoenacker-De Ronquier, Lille dd. 10.11.1761 (UC.33.3).

<sup>45</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 19.4 en 16.7.1760, 21.11 en 30.12.1761, 30.1 en 31.3.1762 (UC.33.3) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 6.3 en 31.3.1762 (UC.33.3) - Reynard J., Lyon, dd. 9.1.1762 (UC.33.3) - Reynard & Longue, Lyon dd. 6.3.1762 (UC.33.3) - Azema Vve & fils, Lille, dd. 6.1.1762 (IC.341.7.54).

<sup>46</sup> Hurtault les Frères, Reims, dd. 6.2 en 14.4.1762 (UC.33.3) - Pomier Frères, dd. 21.4.1762 (UC.33.3) - D'Achon-Hubert, Lille, dd.22.12.1761 en 8.3.1762 (IC.341.8.2) - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 4.6.1762 (UC.33.3).

<sup>47</sup> D'Achon-Hubert, Lille, dd. 8.3.1762 (IC.341.8.2).

<sup>48</sup> D'Achon-Hubert, Lille, dd. 10.11.1763 (IC.341.8.2) - Muiron, Lille, dd. 22.10.1763 (IC.341.9.26).

<sup>49</sup> Hubert, Lille dd. 22.5.1764 (23 s.ts) in IC.341.9.9 - Muiron, Lille, dd. 20.8.1771 (23.4 s.ts) en dd. 21.8.1771 (9 s) in IC.342.9.24 - D'Achon, Lille, dd. 23.8.1771 (9s) in IC.342.8.7 - Duriez-Hubert, Lille, dd. 23.5.1775 (20 s.ts) in IC.342.8.28 - Muiron, Lille dd. 23.2.1778 (9s) in IC.342.9.24 - Yon, Lille, dd. 28.2.1778 (9s) in IC.342.9.22 - Maricourt, Lille, dd. 21.3.1778 (10 s) in IC.342.9.2 - Doyen & co, Lille, dd. 2.8.1788 (IC.343.11.22).

<sup>50</sup> Zie voor het fenomeen "carrage" ook deel 3, hoofdstuk 10.2.

slagen linnen mochten opkopen aan 23.4 s.ts (= 12.7 st.ct) per Franse el. In augustus 1771 en februari 1778 waren ze er kennelijk plots erg op gebrand om dat ook daadwerkelijk te doen en herwogen ze systematisch elk stuk waaraan ze twijfelden. Vandaar dat de expeditieuren meteen op veilig speelden en de grens voor "grof" tot nader order verlaagden tot 16.6 s.ts (= 9 st.ct) <sup>51</sup>.

Ondertussen was op 18 augustus 1764 het arrest van 28 oktober 1759, omtrent de tol-vrijheid in het Oude Frankrijk voor in Frans-Vlaanderen gefabriceerd linnen, bekrachtigd (SABBE, 1975 : II,171). Maar Morel hield voortaan de teugels strak en de controleurs werden van de weeromstuit vigilanter. Daarbovenop kwamen er in september 1765 "nieuwe reglementen" van de "*fermiers généraux*", want zij wilden absoluut "grote rechten" innen op alle buitenlands linnen én eveneens op toiles van Frans-Vlaanderen, tenzij ze waren geplombeerd en gemerkt met de naam en het dorp van de fabrikant. Moeilijk uit te voeren, wist Delisle alweer te sussen. De fermiers, daarentegen, volhardden dit keer en lieten nog enkel de effectief als Frans-Vlaamse fabricage gemerkte toiles passeren. De rest werd zonder pardon tegengehouden <sup>52</sup>. Muiron had in St. Quentin al een mannetje aangesteld om ter plekke de rechten te betalen ingeval het moest <sup>53</sup>. Want de berichten, over in welke tolkantoren precies de grote rechten reeds werden geïnd en in welke niet, spraken mekaar aanvankelijk tegen <sup>54</sup>.

Men wachtte met spanning af wat het Hof had beslist op basis van verzoekschriften van de Rijksse Kamer van Koophandel of tegenmaatregelen vanwege de Oostenrijkse keizerin <sup>55</sup>. Maar klanten schortten hun bestellingen op "tot er een middel werd gevonden om dit "*établissement de grands droits*" te omzeilen", want aan die condities werd het voor hen onmogelijk nog toiles uit Vlaanderen in te voeren <sup>56</sup>. Anderen trokken dan weer het aanslaan van voor hen bestemde goederen in proces. Vaak met doorslaggevende argumenten, blijkbaar, want de goederen werden meestal vrijgegeven. Alleen kostte dit altijd een

---

<sup>51</sup> D'Achon-Hubert, Lille, dd. 23.8.1771 (IC.342.8.7) - Muiron, Lille, dd. 21.8.1771 en 23.2.1778.

<sup>52</sup> Delisle F., Lille, dd. 25.9, 21.10, 25.10 en 30.10.1765 (IC.341.8.14).

<sup>53</sup> Thierry, St. Quentin, dd. 30.9.1765 (IC.341.15.10) Hij eiste wel dat zijn voorgesloten fondsen onmiddellijk zouden worden gerembourseerd, verhoogd met zijn commissie.

<sup>54</sup> St. Quentin inde reeds dd. 24.9.1765 : Azema Vve & fils, Lille, IC.341.7.54 - Ze werden geïnd sinds 16.9.1765 in St. Quentin én Peronne volgens Delisle, Lille (25.9.1765 in IC.341.8.14), maar nadien hoorde hij dat ze nog niet werden geïnd in St. Quentin op 30.9 terwijl Peronne en Amiens dat reeds deden vanaf 18.9 : Delisle idem dd. 4.10.1765. Tegen 25.10.1765 bevestigde hij dat nu ook in St. Quentin de grote rechten werden geïnd (idem). Mimerel L., Amiens, bevestigde inning ervan in Amiens op 2.11.1765 (IC.341.1.15) - Marracci, Lille, wist dd. 2.1.1766 dat toiles via St. Quentin nog konden passeren "*moyennant certaines formalités*" (IC.341.9.22).

<sup>55</sup> Delauney, Lille, dd. 14.2.1766 (IC.341.8.13) - Delisle, Lille, dd. 4.10, 25.10 en 3.11.1765 (IC.341.8.14).

<sup>56</sup> vb. Pomier Frères, Montpellier, dd. 20.12.1765, 17.1 en 14.2.1766 - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 16.12.1765 (-spreekt hier van een stijging van 2,75 % op de aankoopprijs van toiles door de duurdere rechten in St. Quentin-) en 27.12.1765 (IC.341.12.3) - Farel, Puigsech & Luga, Montpellier, dd. 4.12.1765 (IC.341.11.35).

hoop geld <sup>57</sup>. Dus sloeg iedereen in paniek want vreesde het ergste en de expeditie, die de chaotische situatie nog nauwelijks konden volgen, stuurden tegenstrijdige raadgevingen want wisten het ook niet meer <sup>58</sup>.

Op 21 april 1766 schreef een klant te hebben vernomen dat de toiles weer werden verstuurd zoals vroeger <sup>59</sup>, maar de verkoopcijfers bij Bethune spreken dat tegen. Reeds in 1765, maar vooral in 1766 en 1767 gingen ze er dramatisch op achteruit. Pas in 1768 verbeterde de toestand en werd ook in de correspondentie duidelijk welke "oplossing" er voor het probleem was gevonden. Hoewel de Rijselse bondgenoten aanvankelijk weigerachtig stonden om toiles te laten merken met de naam van een wever en oord van Franse fabricatie, uit vrees voor teveel problemen <sup>60</sup>, was men er kennelijk toch in geslaagd een aanvaardbaar en gewaarborgd oorsprongszegel te initiëren. Uiteraard in eerste instantie ten gunste van het lokale linnen van de "*Pays Conquis*", maar al snel nagevolgd voor het Vlaamse.

Volgens onze gegevens vertrokken Bethunes toiles, zeker vanaf de tweede helft van 1768, opnieuw tamelijk probleemloos naar Lille. Daar werden de "grove" nu niet meer gelood zoals vroeger, maar voorzien van een niet nader omschreven "merk van Lille" <sup>61</sup>. Het merk in kwestie werd aangebracht op elk uiteinde van volle toiles en op één uiteinde bij halve. Daarna werden de aldus genaturaliseerde toiles, vergezeld van een certificaat van de Kamer van Koophandel van Lille, aangeboden voor nazicht aan de visiteur en werd de baal verzegeld met een loodje van het douanebureau. Met een passavant van het bureau van Lille ging de baal dan over de Franse grens <sup>62</sup>. Het fijnere (melk)linnen vertrok nog steeds met een gewoon acquit op de Franse bestemming en betaalde zoals voordien de legale rechten.

---

<sup>57</sup> Delisle, Lille, dd. 17.1.1766 (IC.341.8.14) - Ourcel, Amiens, dd. 19.10.1765 en 16.2.1766. Hij vroeg Bethune na dien een fictieve factuur op te maken met 1 liard/el duurdere aankooprijzen, om aan zijn klanten te kunnen tonen en zo wat verlies te recupereren (IC.341.1.9) - Vve Patte & fils, Amiens, dd. 20.11.1765 (IC.341.1.10) - Muiron, Lille, dd. 17.1.1766 (IC.341.9.26).

<sup>58</sup> Zie vb. Brousse P&F, Toulouse, dd. 19.11.1765 (IC.341.15.18) - D'Achon-Hubert, Lille, dd. 19.11.1765 (IC.341.8.2) - Maricourt, Lille, dd. 12.10, 7.12, 28.12.1765 en 27.2.1766 (IC.341.9.20) - Muiron, Lille, dd. 16.11.1765 - 17.1 en 8.2.1766 (IC.341.9.26) - Yon G., Lille, dd. 14.10, 4.11 en 8.12.1765 (IC.341.10.10).

<sup>59</sup> Farel, Puigsech & Luga, Montpellier (IC.341.11.35) - Zie ook Maricourt, Lille, die schreef dd. 4.4.1766 dat toiles nu werden verstuurd zoals deze naar Bordeaux met dezelfde "merken" (IC.341.9.20).

<sup>60</sup> Delisle F., Lille, dd. 13.11.1765 (IC.341.8.14).

<sup>61</sup> Vermeldingen van het "merken" van linnen in Lille bij vb. Cogez, Lille, dd. 22.10.1768 (IC.341.8.1) - Goemare, St. Omer, dd. 26.12.1769 (IC.341.15.7) - Baudry L., Garriat, dd. 21.2.1771 - Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 11.5.1773 - Chevalier Bernardine, Lille dd. 26.7.1771 - Maricourt, Lille, dd. 9.8.1768 ivm een stuk rollez dat niet moet worden gemerkt - Pomier Frères, Montpellier, dd. 25.8.1769 en 28.3.1771 (Alle in UC.33.4) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 29.12.1778 (UC.33.4 bis) - De Gouvé, Paris, dd. 5.9.1783 (IC.343.18.19).

<sup>62</sup> Benezet Soeurs, Bordeaux, dd. 1.5.1773 (IC.342.2.12) - Bonifas Frères, Lisboa, dd. 27.10.1768 (UC.33.4) - zie ook Clerc, Bordeaux, dd. 13.2 en 20.2.1773 (IC.342.2.14) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 4.6.1773 (IC.342.2.16).

Het gebrek aan efficiëntie van de fraude-bestrijdingsmaatregel blijkt uit een brief van Leon Baudry, een bleker die ruwe toiles kocht om ze zelf te bleken. Hij vroeg namelijk in Lille een "*marque de visite*" te laten maken, want het gebeurde te vaak dat het merk tijdens het wassen verdween. Dat zorgde dan voor "gezaag" in het Bureau van Bordeaux en dat wilde hij vermijden door de stukken opnieuw te merken. Het duurde slechts enkele maanden vooraleer Bethune het via zijn expediteur Mathon liet bezorgen <sup>63</sup>. Vanaf toen bleven de douaniers echter moeilijk doen, kreeg Bethune nu om de haverklap te horen. De "*fermiers généraux*" hadden immers strikte orders gegeven in alle bureaus en "*ces Mrs. de la douanne*" volgden ze tamelijk goed op. "*Ces gens là ne sont pas tendre. On ne peut faire aucune erreur vis à vis d'eux sans en être la victime*", stelde een expediteur <sup>64</sup>.

Niettemin grepen ze elke mogelijkheid aan om de hand van de controleurs te forceren. Zo vond Muiron dat Bethune bij een zending smalle stukken er méér grof moest declareren, want dat lukte best op sommige momenten. En toen ze zelfs de verpakkingstoile bij partijen gewoon linnen verwierpen en er rechten als voor gewoon linnen lieten op betalen, vroeg hij voortaan alle emballagestukken te declareren als "grof", zonder te vermelden dat ze voor enveloppe dienden <sup>65</sup>. Maar hoe goed ze als verzenders ook hun best deden, de burelisten deden meer en meer gewoon hun zin <sup>66</sup>: de ene keer oordeelden ze soepel, de andere keer streng.

Anderzijds werd er verschillend geoordeeld door de visiteurs onderling <sup>67</sup>. Muiron verdacht op een bepaald moment zelfs de "*contrôleur général des fermes du Roy*" Darmencourt ervan steekpenningen te krijgen van een Rijselse handelaar om zoveel mogelijk grof gedeclareerde toiles aan te slaan en raadde voorzichtigheidshalve aan de aangiften als grof voorlopig te limiteren tot negen stuivers <sup>68</sup>. Maricourt van zijn kant was bevriend met visiteur Boullaux, met wie hij het al eens op een akkoordje kon gooien. Toen Boullaux stierf in 1778, werd hij opgevolgd door Loize, een jonge man uit Lorient, en Maricourt stelde meteen alles in het werk om ook met hem zoete broodjes te bakken. Nauwelijks een maand later liet hij weten al goed bevriend te zijn met Loize en dat alles goed zou gaan voor de toiles : Bethune mocht alweer alle toiles tot tien stuivers declareren

---

<sup>63</sup> Baudry L., Garriat, dd. 22.3 en 7.11.1779 (IC.342.6.17).

<sup>64</sup> Hubert, Lille, dd. 26.5.1766 (IC.341.9.9) - Parent, Lille-Armentières, dd. 24.7.1772 (IC.342.9.23) - Marelle, Calais, dd. 24.6.1782 (IC.343.6.5).

<sup>65</sup> Muiron, Lille, dd. 29.?.1775 en 23.5.1772 - 24.5.1773 (IC.342.9.24).

<sup>66</sup> vb. Delauney, Lille, dd. 26.5.1772 en 1.6.1773 (IC.342.8.12) - Hubert, Lille, dd. 24.5.1772 (IC.342.8.36) - Maricourt, Lille, dd. 14.6.1773 (IC.342.9.2) - Duriez-Hubert, Lille, dd. 23.5.1775 (IC.342.8.28) - Mathon Ed.Simon, Lille, dd. 19.3.1776 (IC.342.9.4).

<sup>67</sup> Muiron, Lille, dd. 20.6 en 20.8.1771, 17.6.1776 (IC.342.9.24) - Hubert, dd. 5.6.1766 (IC.341.9.9).

<sup>68</sup> Muiron, Lille, dd. 23.2.1778 (IC.342.9.24) - Yon, Lille trad hem daarin bij dd. 28.2.1778 en 20.6.1778 (IC.342.9.22).



voor grof ! Hij liet hem zelfs een duur stuk voor Darmencourt declareren als "*toile grosse*"<sup>69</sup>.

Tot en met de jaren 1780, het laatste decennium van het Ancien Regime, hing er om de vijf voet wel weer een nieuwe dreiging met hogere rechten in de lucht. Zowel in augustus 1780 als in december 1784, juli-augustus 1786 en maart 1787 vroegen klanten wat ervan aan was met die geruchten over mogelijks nieuwe invoerrechten op Vlaamse toiles<sup>70</sup>. De eerste dreiging met een recht tot 56 s.ts (= 1.10.5 Fl.ct) / 15 el vinden we terug in een verslag van de Rijselse linnenkoopman Jacques Antoine LeBrun aan de Raad van Financiën van de Oostenrijkse Nederlanden. De reeds genoemde Le Maistre specificeerde in de zomer van 1784 in een verslag aan diezelfde raad dat het Franse Hof een verhoging van tolrechten in de Pays Conquis op het oog had tot niet minder dan 60 Lb.ts (= 32.13.4 Fl.ct) per kwintaal. En de terechtheid van de paniek eind 1786 - begin 1787 wordt eveneens geconfirmeerd door een brief van LeBrun aan de intendant van Frans-Vlaanderen (SABBE, 1975 : II, 160-170, 172, 174-175). Uit een brief van diezelfde Le Brun aan Bethune blijkt hoe hij, samen met zijn broer advocaat bij het Parlement te Parijs, jarenlang opkwam voor zowel de Frans-Vlaamse als de Vlaamse belangen, ondanks de verdeelde meningen daarover in Lille zelf<sup>71</sup>. Maar ondanks alle commotie kwamen er géén verhogingen en werd aan het nieuwe fraudesysteem voorlopig dus niet meer getornd.

### 17.1.3 Het daadwerkelijke smokkelen via "verzekeraars".

Voor tafellinnen diende al die tijd een totaal andere tactiek te worden gebruikt. Tegenover dit soort lijnwaad had Frankrijk reeds in 1718 prohibitieve tollen ingevoerd van 52.10 Lb.ts (= 28.11.7 Fl ct) per 100 pond (SABBE, 1975 : II, 154). Datzelfde tarief gold nog steeds in de jaren 1750 en 1760, maar werd met enkele neerwaartse schommelingen tussendoor opgetrokken tot 56 Lb.ts (= 30.9.9 Fl.ct) in de jaren 1770 en 60 Lb.ts (= 32.13.4 Fl.ct) in de jaren 1780<sup>72</sup>. Ongetwijfeld vielen dergelijke hoge rechten nog te overwegen voor het allerfijnste tafellinnen en met name het chique damast, maar voor de simpele

---

<sup>69</sup> Maricourt, Lille, dd. 31.10.1774 en 30.8.1775 - 12.2 en 21.3.1778 (IC.342.9.2) en 20.6.1782 (IC.343.12.1).

<sup>70</sup> Bonafous, Julien & Bonafous, Montpellier, dd. 9.8.1780 (IC.343.16.4) - Salvan Frères, Béziers, dd. 30.12.1784 (IC.343.3.8) : Bethune meldde op 11.1.1785 dat de gevreesde grote rechten niet doorgingen (UC.33.5) - Belcour, Paris, dd. 14.8 en 27.9.1786 (IC.343.19.43) en Clairain des Lauriers, Paris, dd. 30.7.1786 (IC.343.18.11) - Pinchart, Reims, dd. 23.3.1787 (IC.343.20.19).

<sup>71</sup> Le Brun J.A., Lille, dd. 18.3.1780 (IC.343.11.36).

<sup>72</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 24.4.1762 : 52 Lb (UC.33.3) - Despuech, Montpellier, dd. 15.4.1772 : 56 Lb - Fourgassié Frères, Castres, dd. 22.5.1773 : 56 lb (beide in UC.33.4) - Benezet Soeurs, Montpellier, dd. 4.8.1773 : 54 Lb [?] - Farel & Fils Privat & Viala, Montpellier, dd. 27.10.1774 : 55 Lb [?] en dd. 1.4.1775 : 56 Lb - Sadde P&F, Montpellier, dd. 15.4.1777 : 56 Lb (alle in UC.33.4 bis) - Baudry, Garriat, dd. 25.3.1781 : 56 Lb (IC.343.15.1) - Maricourt, Lille, dd. 22.6.1784 : 60 Lb (IC.343.12.1).

pellenservetten en zelfs de damassés waar Bethune in handelde waren ze té buitensporig. Ze liepen namelijk al snel op tot 11 à 12 % van de waarde van de toiles <sup>73</sup>.

Dus werd er geopteerd om tafellinnen daadwerkelijk over de grens naar Lille te smokkelen. Eens dáár gearriveerd werden de stukken gelood en nadien gemerkt als "*Toiles d'Armentières*" <sup>74</sup>, zodat ze aan voordeeltarief en vanaf de jaren 1760 met een "*plomb de grâce*" zelfs gratis de Franse grens konden passeren. Voorwaarde was dat ze niet waren versneden in servetten en ze moesten worden geplooid als fijne toiles <sup>75</sup>. Want de prijs om verknijpte serviezen te "verzekeren" was zo hoog, dat de legale rechten erop betalen nauwelijks verschil maakte <sup>76</sup>. Waren ze te mooi of te herkenbaar, dan betaalden ze het tarief dat al het betere Vlaamse linnen betaalde voor Frankrijk, zijnde 40 s.ts. (= 1.1.9 Fl ct) per 15 Franse el. In dat geval waren ze immers duur genoeg om die hogere rechten te kunnen dragen. Klanten waren zich daar trouwens goed van bewust en bekeken geval per geval pragmatisch. Zo stelden ze, bijvoorbeeld bij een bestelling van slechts enkele dure nappes, dat "*l'objet ne vaut pas la peine de se servir de la voye indirecte d'autant qu'elle est longue*" <sup>77</sup>.

Dé grote uitdaging bij tafellinnen bestond er dus in goede "verzekeraars" te vinden, die het tafellinnen Lille wilden binnensmokkelen op een redelijke termijn en tegen een redelijke prijs. En dat was niet altijd even eenvoudig. We spreken hier immers over een compleet illegaal werkje, waaraan grote risico's waren verbonden, want werd de smokkel ontdekt, dan sloeg men de goederen meteen aan. De toiles werden in sommige grensstreken per paard <sup>78</sup>, maar in de meeste gevallen in kleine baaltjes door dragers met rugzakken overgebracht. Het ging om baaltjes van maximaal 40 à 50 pond (GYSELINCK, 1999 : 162), dus drie, hooguit vier stukken tafellinnen, naargelang de fijnte ervan <sup>79</sup>. Deze individuele dragers werkten nagenoeg altijd in opdracht van een "verzeke-

---

<sup>73</sup> Lajard-Moureau, Lyon, dd. 17.7.1781 (UC.33.5).

<sup>74</sup> Miné C., Amiens, dd. 22.11.1760 (UC.33.2).

<sup>75</sup> "*Vous pouvez m'adresser en fraude le linge de table don't vous me parlé, moyen que je le ferés revetir de la marque et plomb de grace. Nous le ferons passer comme de nos fabrique et sera exemp des droits*" : D'Achon-Hubert, Lille, dd. 16.5.1761 en voor passage over niet versnijden : 23.6.1761 (IC.341.8.2) - zie ook Chaurand, Nantes, dd. 19.11.1773 (UC.33.4 bis) - Vibert, Paris, dd. 27.4.1778 (UC.33.4 bis).

<sup>76</sup> Muiron, Lille, dd. 5.11 en 14.12.1768 (IC.341.9.26) - Meerdere vermeldingen van te weinig verschil bij Barrois, Lille (UC.33.5) en ook bij Vanot, Paris, dd. 25.8.1784 (UC.33.5).

<sup>77</sup> Marracci P., Lille, dd. 24.11.1767 (IC.341.9.22).

<sup>78</sup> Delwarde van Mouscron werkte met paardensmokkelaars (Maricourt, Lille, dd. 24.12.1784 (IC.343.12.1)).

<sup>79</sup> We weten dat een stuk 2/3 (= 5/4 en 4/4 1/2 door elkaar) gemiddeld 10 à 12 kg woog. De lengte van een stuk 2/3 was gemiddeld = 80 à 90 el, maar die van een servet was slechts 55-56 el, met uitzondering van de fijnste die schommelden rond de 70 el. cfr. deel 4, hoofdstuk 13.3 over de lengte van de stukken. De fijntegraad van de servetten die Bethune meestal verkocht, was vergelijkbaar met grof tot gewoon linnen, cfr. deel 4, hoofdstuk 13.2.2. over het tafellinnen. Als een stuk van 85 el 12 kg woog, dan woog een stuk van 55-56 el dus 7,76 à 7,9 kg. Woog een stuk van 85 el slechts 10 kg, dan woog een stuk servet 6,4 à 6,58 kg. Bij fijnere servetten waren de stukken langer, zodat het gewicht in diezelfde grootteorde zal hebben gelegen. Nappes waren doorgaans slechts enkele ellen korter.

raar", ttz iemand die een "*contrat d'assurance et de garantie*" met de handelaars afsloot, de werken coördineerde, de dragers een loon betaalde én de risico's van de confiscatie droeg (DECEULAER, 2006/2 : 81-82). Meestal was dit iemand met een zeker vermogen, die ook instond voor eventuele schade opgelopen tijdens het transport <sup>80</sup>, zodat het gevaar voor de handelaar werd gereduceerd tot nul.

Voor Bethune was dat laatste alvast primordiaal, want zélf was hij geenszins bereid het risico te dragen : hij wilde enkel "de dienst verlenen" aan zijn klant <sup>81</sup>. Werden goederen onderschept en aangeslagen, dan recupereerde Bethune de waarde ervan bij de "verzekeraar" en stuurde dan nieuwe gelijkwaardige stukken naar de klant <sup>82</sup>. Maar in die omstandigheden hielden deze "verzekeraars" zich daarna een tijdje gedeisd, zodat de andere zendingen veel vertraging konden oplopen <sup>83</sup>. Kreeg hij veel smokkelwerk binnen, dan kon het sowieso maanden duren vooraleer alle aanvoer was weggewerkt <sup>84</sup>. Klanten klaagden dan steen en been omdat ze hun bestelling niet binnenkregen en in sommige gevallen vroegen ze zelfs de goederen terug te vragen en ze aan iemand anders te bezorgen voor passage <sup>85</sup>.

Bovendien was het vak van "verzekeraar" ook om andere redenen niet zonder gevaren, want Maricourt had gehoord van een geval waarbij de vertrouwensmensen van hun opdrachtgever-verzekeraar bij wijze van bijverdienste zelf de waarde betaalden en de stoffen verkochten. Hun baas kreeg te horen dat de stoffen waren aangeslagen, zodat de "verzekeraar" de dupe was, want hij moest opdraven voor het verlies van de klant <sup>86</sup>. Een erg vlotte trafiek was het dus zeker niet. Om die reden hielden sommige handelaars, zoals Delevingne - één van de grotere tafellinnenhandelaars onder Bethunes Kortrijkse confraters - er wanneer enigszins mogelijk liever hun handen vanaf <sup>87</sup>.

S. Gyselinck toonde aan in haar licentiaatsscriptie met betrekking tot het Land van Waas welke tarieven daar in de jaren zestig van de 18<sup>e</sup> eeuw gangbaar waren voor het overbrengen van stoffen. Eén drager smokkelde per trip één stuk baai, twee stukken karsaai of vier à vijf stukken calmande, waarvoor een vast tarief per stuk en per soort voor een

---

<sup>80</sup> Marracci P., Lille, dd. 10 en 14.2.1767 (IC.341.9.22).

<sup>81</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 13.5.1761 (UC.33.3).

<sup>82</sup> vb. Scheppers J.Bte, Lille, dd. 11.6.1755 (UC.33.3) - Fremont, Paris, dd.18.9.1782 (UC.33.5).

<sup>83</sup> vb. Becquart & Vandermersch, Menen, dd. 22.11.1780 (IC.343.14.35).

<sup>84</sup> vb. Farel & fils, Privat & Viala, Montpellier, dd. 1.4 en 12.7.1775 (UC.33.4 bis) - Maricourt, Lille liet weten dd.3.10.1772 dat hij de serviettes, meegegeven door Bethune op 6 of 8.8 en bestemd voor Renard & Guesnet, pas nu waren toegekomen (UC.33.4) - De passage van enkele balen tijk ging erg moeilijk. De balen waren nog steeds in Kortrijk, hoewel Bethune reeds meerdere keren had geschreven naar de passeur : brief aan Barrois Vve & fils, Lille dd.27.1.1785 in UC.33.5.

<sup>85</sup> vb. Maricourt, Lille, dd. 9.5, 4.6 en 26.11.1785 (IC.343.12.1).

<sup>86</sup> Maricourt, Lille, dd. 10.3.1785 (IC.343.12.1).

<sup>87</sup> Marracci P., Lille, dd. 8.2.1767 (IC.341.9.22).

bepaalde afstand werd betaald (GYSELINCK, 1999 : 162). Er zijn ook cijfers bekend in verband met de smokkel van jaarlijks 200.000 halve stukken Frans batist vanuit Duinkerken naar Londen tegen een commissie van 10 à 12,5 % op de factuurwaarde, terwijl de kostprijs voor levering van gesmokkelde Engelse stoffen in Parijs, verzekeringspremie voor geval van inbeslagname inbegrepen, varieerde van 10 tot 15 % (CROUZET, 2006 : 40-41 en 50).

Maar normaal gezien werden goederen over de grens gesmokkeld tegen een "premie" die zowat de helft van de legaal verschuldigde rechten bedroeg (DECEULAER, 2006/2 : 87). Met deze nuance evenwel dat, wanneer de risico's stegen omdat er op korte termijn enkele collega's tegen de lamp waren gelopen, de verzekeringsprijs al dan niet tijdelijk werd opgetrokken. Smokkelaars konden mekaar ook wel eens vliegen afvangen en onder de prijs van een concurrent duiken om meer opdrachten naar zich toe te trekken. Zo zien wij in onze correspondentie dat de premie doorgaans 6 % bedroeg <sup>88</sup>. In de jaren 1740 en 1750 moet het 5 % zijn geweest, want Bethune - zuinig als hij was - ging vaak op zoek naar "*passeurs*" die het nog voor die prijs wilden doen. En hij vond die ook <sup>89</sup>, althans tot 1775, het jaar waarin zijn verzekeraar Bulteau tot twee keer toe werd betrapt. Hij wilde niet meer verder werken aan die prijs, stelde hij toen en trok zijn premie op tot 6 % <sup>90</sup>.

Want in periodes dat de passage erg moeilijk ging vroegen andere verzekeraars al snel 7 en zelfs 8 % <sup>91</sup>. In de zomer van 1782, bijvoorbeeld, werd 7 % zowat de norm <sup>92</sup> en ook in 1788 was er sprake van 6 1/2 à 7 % <sup>93</sup>. Lebrun schreef dat de normale "*droits d'assurance*" voor het overbrengen van verboden Limburgse en Luikse lakens naar Frankrijk eveneens schommelde tussen de 5 en 7 % (LEBRUN, 1948 : 130). En we zien ook in onze handelsbrieven dat ander textiel - waaronder tijk uit Turnhout dat in Lille werd getaxeerd

---

<sup>88</sup> Vb. Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 13.5.1761 (UC.33.3) - Marracci P., Lille, dd. 10.2.1767 (UC.33.4) - Azema, Lille, dd. 25.7.1777 - Badar J., Lille, dd. 22.7.1777, 27.7 en 10.9.1778 - Chaurand, Nantes, dd. 4.6.1776 - Guesnet, Clermont, dd. 30.5.1777 - Wilms, Nantes, dd. 2.10.1776 (alle in UC.33.4 bis) - Lajard Moureau, Lyon, dd. 11.7.1781 (IC.343.14.5) - tientallen vermeldingen bij verzenders in Lille in de jaren 1779-1785 : Azema, Badar, Barrois, Bonté, Bougenies, Coigny, DeRenty, Delauney, Deverny, Dubus, Duriveaux, Lachez-Badar, Larduteste, Maricourt, Muiron, Yon, en bij Berson, Versailles - Camusat, Troyes - Cocural, Versailles - Fabre-Morenas, Lyon - Payan & Estienne, Marseille - Vergnaud, Orleans (Alle in UC.33.5).

<sup>89</sup> vb. Miné C., Amiens, dd. 22.11.1760 (UC.33.2) - Mimerel L., Amiens, dd. 27.9.1755 (UC.33.3) - Chaurand, Nantes, dd. 23.6.1770 (UC.33.4) - Farel & Fils, Privat & Viala, Montpellier, dd. 1.4 en 12.7.1775 (UC.33.4 bis) - Van Hoenacker Frères, Lille dd. 30.5.1775 (UC.33.4 bis) - Wallois, Calais, dd. 5.6.1773 (UC.33.4 bis).

<sup>90</sup> Bulteau, Roubaix, dd. 21.11.1775 (IC.342.14.37) - Fremont, Paris, dd. 25.11.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>91</sup> Bernard, Paris, dd. 16.11.1755 : 8 %. De koerier wou het niet meer doen voor 6 % want kreeg 8 % van anderen (UC.33.3) - Fremont, Paris, dd. 25.7.1776 (UC.33.4 bis) - Becquart-Vandermersch, Menen, dd. 20.6.1776 (IC.342.10.36).

<sup>92</sup> Vb. in Lille: Bougenies, dd. 26.7.1782, Coigny dd. 5.8.1782, DeRenty dd. 23.7.1782, Lachez-Badar dd. 16.7.1782, Maricourt dd. 26.7, 5.8 en 27.9.1782 (Alle in UC.33.5).

<sup>93</sup> Grollier Père, Poitiers, dd. 4.7.1788 (UC.33.6) - Richebe-Coigny, Lille, dd. 4.11.1788 (UC.33.6).

tegen een tarief van 6 Lb.ts (= 3.5.4 Fl.ct) per 15 Franse el <sup>94</sup>, serges of satijn - werd gefraudeerd aan premies in dezelfde orde van grootte <sup>95</sup>.

Na de Franse Revolutie hield de *Assemblée Nationale* zich bezig met een mogelijk "*reculement des barrières*". De tolbureaus van Amiens, Peronne en St. Quentin zouden worden afgeschaft zodat de *Pays Conquis* voortaan volwaardig bij Frankrijk behoorden. De in voege treding van deze nieuwe situatie werd gefixeerd op 1 december 1790 <sup>96</sup>. Aan de grens met het buitenland, met name de Zuidelijke Nederlanden, werd door een aantal comités gelobbyd voor torenhoge invoerrechten op witte toiles en tafellinnen van 100 Lb.ts (= 54.8.10 Fl.ct) per kwintaal <sup>97</sup>. Volgens een handelaar uit Reims wilden ze op die manier de Vlamingen een lesje leren voor de massa's metaalgeld die zij Frankrijk buiten smokkelden <sup>98</sup>. Eind 1790 dacht men binnen het milieu echter dat die verhoging misschien zou worden gelimiteerd tot één enkele klasse van 30 à 37.10 Lb.ts (= 16.6.8 à 20.8.3 Fl.ct) per 100 pond <sup>99</sup>. Desondanks veroorzaakte de dreiging een ware rush op de markten, met aanzienlijke prijsstijgingen tot gevolg <sup>100</sup> en Bethune stuurde uit voorzorg een deel van zijn toiles, vooral melkgebleekte 3/4's, in depot naar Lille <sup>101</sup>. Maar met de decreten van 24 en 26 januari 1791 werden ze toch gefixeerd op 75 Lb.ts (= 40.16.8 Fl.ct) per 100 pond <sup>102</sup>.

---

<sup>94</sup> Hubert, Lille, dd. 2.5.1756 (IC.340.7.31).

<sup>95</sup> Bougenier, Valenciennes, liet (Engelse) perpetuannes sturen naar Lille met een verzekering van 8 % (1755 - IC.340.12.20) - Barrois, Lille, liet tijd overbrengen per verzekeraar à 6 % (19.4.1783, 20.11.1784) al mocht Bethune gaan tot 7 à 7 1/2 % (27.11.1784) in IC.343.10.42 - Malfait S., Lille vroeg tijd of satijn te laten passeren à 6 % (12.5, 29.5, 28.6 en 14.12.1784) maar hoopte dat het voor satijn wegens weinig volume zou kunnen voor 5 % (29.5.1784) in IC.343.11.42. Het kostte hem doorgaans 6 % en soms 6 1/2 % (UC.33.5) - Planckaert-Delancourt, Armentières, smokkelde tijd voor 6 1/2 en 7 % (15.5 en 30.11.1784). Voor serges vroeg hij 6 1/2 % dd. 14.10.1784 (IC.343.2.17).

<sup>96</sup> Delaforge-Azema, Lille, dd. 12.10.1790 (IC.344.7.50) - Pancoucke H. & fils, Lille, dd. 2.11.1790 (IC.344.8.14) - Dupart, Paris, dd. 3.11.1790 (IC.344.13.51).

<sup>97</sup> Fournier P&F, Moings, dd. 23.11.1790 (IC.344.10.3) - Granier & Fils Renouard, Montpellier, dd. 29.10.1790 (UC.33.6).

<sup>98</sup> Mauclore, Reims, dd. 29.10.1790 (IC.344.14.27).

<sup>99</sup> Muiron P., Lille, had dit dd. 19.12.1790 vernomen van Herel, het grootste linnenhuis in Paris (IC.344.8.13) - Dupart, Paris, hoopte eerst dd. 10.12.1790 op 3 klassen van 10, 12 en 15 lb, maar had gehoord dd. 17.12.1790 dat het 37.10 lb zou worden. Maar Mayeur hoopte dd. 21.12.1790 nog dat de rechten zouden worden gefixeerd op 30 lb per kwintaal (IC.344.13.51).

<sup>100</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 17.12.1790 - LaBretonnière Frères, Montelimar, dd. 14.12.1790 (Beide in UC.33.6).

<sup>101</sup> Boilleau, Paris, dd. 15.12.1790 (UC.33.6) - Derion-Duplan, Lyon, dd. 11.2.1791 (UC.33.6) - Fournier, Moings, dd. 31.12.1790 (UC.33.6).

<sup>102</sup> Delaforge-Azema, Lille, dd. 29.1.1791 (IC.344.7.50) - Boilleau, Paris, dd. 28.1.1791 (IC.344.12.8) - Bertaud, Versailles, dd. 6.2.1791 - Bezard P&F, Montpellier, dd. 29.1.1791 - Bezzola-Besselet, Nevers, dd. 4.2.1791 - Desmons, Le Havre, dd. 31.1.1791 - Lajard-Moureau, Lyon, dd. 3.2.1791 (Alle in UC.33.6).

Uiteraard werd dit tarief fel gecontesteerd, want dit kwam feitelijk neer op een invoerverbod : aan zo'n tarief werd Vlaams linnen immers compleet onverkoopbaar <sup>103</sup>. Zoals gewoonlijk begonnen negotianten daarop onophoudelijk te solliciteren, zodat het daadwerkelijke innen van de nieuwe tolrechten nog eventjes werd uitgesteld <sup>104</sup>. Maar op 2 maart 1791 viel het uiteindelijke verdict : op invoer over land zou voortaan 36 Lb.ts (= 19.12 Fl.ct) per kwintaal moeten worden betaald voor ecru linnen en op witte toiles 45 Lb.ts (= 24.10 Fl.ct) per kwintaal. Voor tafellinnen gold vanaf toen 75 Lb.ts per kwintaal en deze nieuwe rechten zouden worden geïnd vanaf 15 april <sup>105</sup>. Het grote verschil met de 100 Lb.ts voorgesteld door de comités en nadien gedecreteerd op 75 Lb.ts door de Assemblée, was slechts te danken aan de moeite en niet-aflatende inzet van Bethunes collega's Mayeur uit Kortrijk en Van Overloop uit Gent, wist een Parijse linnenhandelaar met connecties in hogere kringen te vertellen <sup>106</sup>.

Maar onmiddellijk kreeg Bethune van zijn klanten te horen dat ze hun bestelling enkel wilden ontvangen als het nog kon vóór het decreet inging <sup>107</sup>, omdat de lage prijzen menagelinnen de nieuwe rechten van 45 Lb.ts onmogelijk konden dragen. Het artikel zou immers de concurrentie met gelijkaardige binnenlandse toiles niet meer aankunnen. Zo hij nog bestellingen daarvan wilde krijgen, zou hij middel moeten vinden "*de les faire passer en fraude*". Voor melklinnen achtte men het probleem minder groot <sup>108</sup>. Vooral omdat met ingang van 1 mei 1791 in Parijs, waar de belangrijkste klanten op duur melklinnen gevestigd waren, de invoerrechten werden afgeschaft <sup>109</sup>.

Dit alles gebeurde uiterekend op het moment dat J.Bte junior stierf. Zijn weduwe kreeg dus geen tijd om te rouwen, want moest dringend op zoek naar een oplossing. Die lag enerzijds voor de hand want kon enkel worden gevonden in een uitbreiding van het smokkelsysteem. Anderzijds bleek dat toch ook weer niet zo simpel, omdat een goede "verzekeraar" vinden nu voor iedere linnenhandelaar noodzakelijk werd, en dik gezaaid waren die mannen niet. Het was zelfs zo dat er minder toiles in menagebleek werden gegeven dan gewoonlijk, net omdat "*Nous avons supposé qu'ils auroient plus de peine à supor-*

---

<sup>103</sup> Bertaud, Versailles, dd. 28.1.1791 (IC.344.16.34) - Lajard-Moureau, Lyon, dd. 1.2.1791 (IC.344.9.9) - Roche Frères, Lyon, dd. 3 en 7.2.1791 (IC.344.9.18) en dd. 29.1.1791 (UC.33.6) - Norgeot Frères, Beauvais, dd. 12.2.1791 (UC.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 15.2.1791 (UC.33.6) - Merzeau E., Jonzac, dd. 22.11.1790 (IC.344.7.9) en dd. 1.2.1791 (UC.33.6) - Zie ook : Baudry L., Garriat, dd. 13.11.1790 (IC.344.6.1).

<sup>104</sup> Delaforge-Azema, Lille, dd. 6.2 en 27.2.1791 (IC.344.7.50) - Dupart P., Paris, dd. 4.2.1791 (IC.344.13.51).

<sup>105</sup> Delaforge-Azema, Lille, s.d. (IC.344.7.50) - Coessin-Delafosse, Versailles, dd. 5.3.1791 (IC.344.16.35) - Geruzet, Reims, dd. 15.3.1791 (UC.33.6) - Gombault, Orleans, dd. 28.4.1791 (UC.33.6) - LaFerrière, Jonzac, dd. 2.4.1791 (UC.33.6) - Salvan Frères, Béziers, dd. 27.4.1791 (UC.33.6).

<sup>106</sup> Baraumont P.J., Paris, dd. 2.3.1791 (IC.344.12.3).

<sup>107</sup> vb. Couderc & Veyrines, Aurillac, dd. 14.3.1791 (IC.344.2.24).

<sup>108</sup> Gombault Vve, Orleans, dd. 2.5.1791 (IC.344.11.20) - Colin de Braine, Amiens, dd. 1.5.1791 (IC.344.1.15).

<sup>109</sup> Van Cann, Paris, dd. 6.4.1791 (IC.344.14.3) - Boucher & Garnier, Paris, dd. 29.4.1791 (IC.344.12.12).

*ter les droits*" <sup>110</sup>. Begin mei zag ze zich nog genoodzaakt aan een klant te laten weten dat "*jusqu'à présent nous ne connaissons point d'occasions pour les faire passer en fraude*" <sup>111</sup>.

Maar tegen juni 1791 had ze die toch gevonden zodat alle klanten werden verwittigd "dat ze nu alles kon laten passeren wat zij wilden" <sup>112</sup>. Ze wist immers de nieuwe grote rechten te "vermijden" via een verzekering van 16 Lb.ts. (= 8.14.2 Fl.ct) per 100 pond voor ecru's en menages en 22.10 Lb.ts. (= 12.4.11 Fl.ct) per 100 pond voor melklinnen <sup>113</sup>. Opnieuw dus ongeveer de helft van de legaal verschuldigde rechten. "Bethune & Fils" droeg de risico's maar de kosten van de verzekering waren voor de klant <sup>114</sup>. Daarbij kwam ook nog een kleine vergoeding van 20 s.ts (= 10.10 st.ct) per kwintaal voor het herverpakken van de toiles <sup>115</sup>, want ze werden overgesmokkeld in pakjes van vier stukken en zo'n kleine baaltjes waren niet aangewezen voor het verdere transport. De kostprijs voor melklinnen was duurder qua premie, maar ze konden worden verstuurd per twaalf stukken dankzij het gebruik van paarden, zodat er géén herverpakking nodig was

<sup>116</sup>.

Dit waren bovendien prijzen bij betaling in assignaten. Voor cash geld werd de 16 Lb.ts. meteen teruggebracht tot 10 Lb.ts (= 5.8.10 Fl.ct) <sup>117</sup>. Van tafellinnen werd niet gesproken wegens voorlopig niet aan de orde in de firma "Bethune & Fils". Tegen eind oktober van hetzelfde jaar 1791 werden de premies zelfs verder onderhandeld en aangepast naar 12.10 Lb.ts (= 6.16.1 Fl.ct) per kwintaal voor ecru's, 16 Lb.ts. voor menages en 20 Lb.ts. (= 10.17.9 Fl.ct) voor melk <sup>118</sup>. Eind november 1792 kon het reeds voor 15 Lb.ts (= 8.3.4 Fl.ct)

---

<sup>110</sup> Desmons & Faure, Le Havre, dd. 4.5.1791 (UC.33.6).

<sup>111</sup> Colin De Braine, Amiens, dd. 7.5.1791 (UC.33.6).

<sup>112</sup> Gombault Vve & fils, Orleans, dd. 29.8.1791 (UC.33.6) - Blond, Nantes, dd. 20.6.1791 (UC.33.6) - Grollier, Poitiers, dd. 20.6.1791 (UC.33.6).

<sup>113</sup> Babois M., Rouen, dd. 1.8.1791 - Barrau Frères, Montpellier, dd. 17.9.1791 - Caillole C., Chantilly, dd. 27.8.1791 - Chavigny P&F, Angoulême, dd. 16.9.1791 - Coessin-Delafoffe, Versailles, dd. 22.7.1791 - Dunand, Reims, dd. 14.9.1791 - Fournier-Geruzet, Soissons, dd. 16.9.1791 - Gautier, St. Denis, dd. 27.7.1791 - Granier & fils Renouard, Montpellier, dd. 29.8.1791 - Hussenot, Paris, dd. 16.9.1791 - LaFerrière, Jonzac, dd. 27.7.1791 - Raimbert-Beauregard, Chateaudun, dd. 26.8.1791 - Robelin & Carimautrand, Nevers, dd. 16.9.1791 - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 29.8.1791 (Alle in UC.33.6).

<sup>114</sup> Merzeau E., Jonzac, dd. 28.9.1791 - Orillat, Chefboutonne, dd. 29.8.1791 - Chaurand Frères, Nantes, dd. 4.11.1791 - Couderd & Veyrines, Aurillac, dd. 5.11.1791 - Da Costa A. en Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 28.10.1791 - Fournier P&F, Moings, dd. 4.11.1791 - Salvan Frères, Béziers, dd. 11.2.1792 - Vergnaud, Orleans, dd. 27.8.1791 (Alle in UC.33.6).

<sup>115</sup> Clairain des Lauriers, Paris, dd. 20.7.1791 - Colin de Braine, Amiens, dd. 20.7.1791 (Beide in UC.33.6).

<sup>116</sup> Lameyra L'ainé, Bordeaux, dd. 27.7.1791 (UC.33.6) - Voor het smokkelen met paarden, zie Maricourt, Lille, dd. 24.12.1784 (IC.343.12.1) - Een stuk melklinnen was doorgaans fijner, korter en dus lichter : 4 à 6 melktoiles wogen 50 à 60 pond (Reinaex, Brugge, dd. 13.10.1760 in UC.33.2).

<sup>117</sup> Patte, Lille, dd. 6.7.1791 - Pinchart, Reims, dd. 20.6.1791 (Beide in UC.33.6).

<sup>118</sup> Barrau Frères & Vve Bastoul, Toulouse, dd. 24.12.1791 - Baudry L., Garriat, dd. 29.10.1791 - Chaurand Frères, Nantes, dd. 4.11.1791 - Couderd & Veyrines, Aurillac, dd. 5.11.1791 - Da Costa A. en Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 28.10.1791 - Desmons & Faure, Le Havre, dd. 1.12.1791 - Douon, Chartres, dd. 31.10.1791 - Fouché F., Compiègne, dd. 23.11.1791 - Fournier P&F, Moings, dd. 4.11.1791 - Gombault Vve & fils, Orleans, dd. 8.11.1791 - Hutrel M., Rouen, dd. 9.11.1791 - LaBretonnière Frères, Montelimar, dd. 5.11.1791 - Lajard-Moureau, Lyon, dd.

bij menagelinnen en voor 18 Lb.ts (= 9.16 Fl.ct) bij melklinnen <sup>119</sup>. Of er ook een oplossing werd gevonden voor ecru's is minder duidelijk, want begin juli 1792 had de Oostenrijkse keizer de uitvoer van goedkope ruwe toiles van minder dan twaalf stuivers compleet verboden <sup>120</sup>.

Halfweg 1792 ging "Bethune & Fils" in elk geval, dankzij de verzekeringsformule maar nog vrijwel als enige linnenhandelaar in het Kortrijkse <sup>121</sup>, pertinent door met leveren aan Franse klanten. Het systeem marcheerde perfect, ware het niet dat een ander probleem roet in het eten kwam strooien. Door de nieuwe verkoopsconditie dat alle linnen besteld bij Bethune nog enkel mocht worden betaald met metaalgeld, werd het invoeren van zijn toiles toch erg duur <sup>122</sup> en droogden de bestellingen van Franse klanten gaandeweg vanzelf op. Maar tegen de heropstart van de firma eind 1795 waren al die problemen compleet van de baan, vermits inmiddels de Conventie een decreet had uitgevaardigd, waarbij alle goederen uit België waren vrijgesteld van invoerrechten, of hun tarief op z'n minst herleid tot quasi niets. Bethune zelf sprak dd. 24 maart 1795 van 50 s.ts (= 1.7.2 Fl.ct) per kwintaal. Alleen waren er toen in heel Vlaanderen al lang géén witte meer te vinden en de ecru's waren schrikkelijk duur <sup>123</sup>.

#### 17.1.4 Portret van Bethunes "verzekeraars"

Wie deze "verzekeraars" waren, werd begrijpelijkerwijs niet aan de grote klok gehangen. Zeker in tijden van crisis moest er omzichtig worden omgesprongen met de hele zaak, en zochten alle betrokkenen zoveel mogelijk naar anonimiteit. Maar door de inkomende en uitgaande brieven naast elkaar te leggen, kregen we toch min of meer zicht op de gang van zaken en vonden we zelfs namen van betrokkenen terug.

Vóór de jaren 1770 verkocht "Bethune & Fils" nauwelijks tafellinnen. Het weinige wat toen te smokkelen viel, werd bezorgd aan familie of bekenden in Menen om af te geven aan een niet nader omschreven "koerier" <sup>124</sup>. Wie precies als tussenpersonen fungeerden weten we ook niet en het heeft weinig pas daarover te speculeren. Maar wellicht moet

---

19.12.1791- Rousset, Montpellier, dd. 29.10.1791- Salvan Frères, Beziers, dd. 11.2.1792 - Subé-Fudral, Châlons s/M, dd.29.10.1791- Vergnaud, Orleans, dd. 27.8.1791 (Alle in UC.33.6) - Camerade & Mentze, Bayonne, dd. 29.2.1792 = brief om te bezorgen aan een ganse reeks adressen in die regio (UC.33.7).

<sup>119</sup> Merzeau E., Jonzac, dd. 28.11.1792 - Maricourt, Lille, dd. 17.1.1793 - Lesage, Paris, dd. 5.3.1793 (Alle in UC.33.7).

<sup>120</sup> Daguerre Dospital, Bayonne, dd. 18.8.1792 (UC.33.7).

<sup>121</sup> Dalbis-Pujol, Toulouse, dd. 13.8.1792 (UC.33.7).

<sup>122</sup> Fouché F., Comiègne, dd. 1.12.1791 (IC.344.5.3) - Robelin & Carimautrand, Nevers, dd. 23.9.1791 (IC.344.11.3).

<sup>123</sup> Sadde P&F, Montpellier, dd. 9.3.1795 (IC.344.10.18) en dd. 24.3.1795 (UC.33.7).

<sup>124</sup> Scheppers, Lille, dd. 14.10.1755 (UC.33.3).



de link worden gezocht in de richting van die mensen bij wie Bethune toiles liet melkbleken, zoals Becquart & Vandermersch of de Van Ruymbekes. Het vermoeden met betrekking tot de eersten wordt alvast gestaafd door een onduidelijk briefje waarin sprake is van "*passage de serviettes*" <sup>125</sup>. De verzekering kostte er in 1764 zeker 6 %, want François Delisle tipte Bethune dat het via Armentières kon voor minder dan zes <sup>126</sup>.

Omstreeks 1770, toen de verkoop van tafellinnen volop op gang werd getrokken, werkte Bethune met een zekere Delval <sup>127</sup>. Van waar deze man afkomstig was, wordt nergens vermeld, evenmin als de reden waarom Bethune dacht dat "hij boos was op hem" toen hij het jaar daarop "met iemand anders" begon te werken <sup>128</sup>. "Iemand anders" sloeg sporadisch op een zekere Baron <sup>129</sup>, maar vooral op Dujardin, een verzekeraar uit Tourcoing, op wie Bethune beroep deed in de jaren 1771 tot 1773 <sup>130</sup>. Kennelijk liet Dujardin zich in de zomer van 1773 op heterdaad betrappen, want Bethune klaagde bij klanten dat passage nu erg moeilijk ging, omdat hij - zeker nadat er enkele maanden later ook nog een schip in beslag werd genomen met voor 12000 Lb.ts (= 6533.6.8 Fl ct) gesmokkeld tafellinnen aan boord <sup>131</sup> - nog slechts één "*passeur*" had die de trafiek kon regelen <sup>132</sup>. Deze éne passeur, Pierre Bulteau uit Roubaix, nam al het smokkelwerk voor zijn rekening in de jaren 1773-1775 <sup>133</sup>. Hij leverde "goed en goedkoop werk", tot hij voor de tweede keer werd gesnapt en zijn zaken noodgedwongen moest afbouwen. Maricourt bemiddelde om de zaak voor hem te regelen en de geconfisqueerde goederen los te krijgen met steekpenningen, maar "de goede route was ontdekt. Bethune zou geduld moeten hebben in afwachting van een nieuwe" <sup>134</sup>.

Het was alweer expeditie Maricourt die iemand vond: dit keer terug een man uit Menen. Deltour Fils <sup>135</sup> was de zoon van een transporteur die samen met Latour het legale pakvervoer in handen had op de lijn Kortrijk - Oostende <sup>136</sup>. Hij passeerde "goedkoop en prompt" Bethunes tafellinnen in de jaren 1776 en 1777, maar door de strengere contro-

---

<sup>125</sup> Becquart & Vandermeersch, Menen, dd. 26.2.1772 (UC.33.4).

<sup>126</sup> Delisle, Lille, dd. 14.6.1764 (IC.341.8.14).

<sup>127</sup> Maricourt, Lille, dd. 9.6.1770 (IC.342.9.2) - Van Hoenacker Frères, Lille, dd. 9.6.1770 (IC.342.9.21).

<sup>128</sup> Maricourt, Lille, dd. 20.8.1771 in UC.33.4.

<sup>129</sup> Baron wordt vermeld door Thery Falligan, Lille, dd. 12.8.1773 (IC.342.9.19).

<sup>130</sup> Vermeldingen van Dujardin bij Azema, Lille, dd. 16.10.1771 (IC.342.7.49) - Yon, Lille, in 1773 (IC.342.9.22) - Maricourt, Lille, dd. 3.10.1772 en Yon G., Lille in 1773 (UC.33.4) - Bougenies, Lille, dd. 20.8.1773 - Maricourt, Lille en Poissonnier D., Lille in 1773 (UC.33.4 bis).

<sup>131</sup> Maricourt, Lille, dd. 26.11.1773 (IC.342.9.2).

<sup>132</sup> Wallois, Calais, in juli 1773 (UC.33.4 bis).

<sup>133</sup> Bulteau wordt vermeld door Maricourt, Lille - Muiron, Lille - Bosset, Lille dd. 2.9.1775 - Van Hoenacker Frères, Lille - Yon, Lille (Alle in UC.33.4 bis) - Thery Falligan, Lille, dd. 14.3.1776 (IC.342.9.19) - zie ook Bulteau zelf, Roubaix, IC.342.14.37.

<sup>134</sup> Maricourt, Lille, dd. 4.11 en 13.11.1775 (IC.342.9.2) en 10.11.1775 (UC.33.4 bis).

<sup>135</sup> Maricourt, Lille in UC.33.4.bis en IC.342.9.2.

<sup>136</sup> Liebaert Frères, Oostende, UC.33.4.bis.

les kreeg ook hij het steeds moeilijker <sup>137</sup>. Nadat men in het voorjaar van 1777 beslag had gelegd op 115 stukken calmande uit Engeland, een baal tafellinnen en een pak mousseline, "allemaal van grote waarde", haakte Deltour af <sup>138</sup>. Tegen de zomer had Maricourt reeds een vervanger op de kop kunnen tikken. Waarschijnlijk opnieuw een Menenaar, want transporteur Latour leende zijn huis als opslagplaats voor de balen. De nieuwe verzekeraar wilde echter onbekend blijven, stelde Maricourt, uit vrees voor enkele Kortrijkzanen die tegen hem ageerden. Bethune mocht dus aan niemand verklappen wie zijn assureur was en moest die route absoluut geheim houden, want het was de enige die nog overbleef. Vooral omdat er zopas alweer een baal tafellinnen van Delevingne was geconfisqueerd en de directeur de douaniers had verplicht alle balen met bestemming Frankrijk extra te controleren. Maricourt vond dan ook dat het voorlopig beter was te wachten met verzendingen, want het risico was te groot <sup>139</sup>.

Eens de storm geluwd, ging de onbekende smokkelaar volop van start. In 1780 liep er echter alweer iets mis, waardoor Bethune zijn "normale route onderbroken" zag. Inmiddels zat de tafellinnenverkoop bij Bethune geweldig in de lift, zodat hij dringend op zoek moest naar een "nieuwe weg". Die vond hij dit keer zelf, in de persoon van Delwarde uit Mouscron. Ook deze man wenste onbekend te blijven in Lille en eiste daarom betaald te worden in Kortrijk. Maricourt was vol lof want vond hem "erg handig in zijn werk". Hij werkte met paarden à 6 % en in ieder geval discreet, want stuurde een vrouw om de premiegelden te innen <sup>140</sup>. Bethune deed zeker tot 1784 op hem beroep, maar kon vanaf 1782 ook terecht bij Felix DeCaluwe uit Menen. Zou deze man of zijn "associé" dezelfde anonieme Menenaar kunnen zijn, die reeds in 1777 voor Bethune was beginnen te werken ? Feit is dat hij geen opdrachten meer wilde aanvaarden aan minder dan 7 %, gezien de passage naar Lille zo moeilijk was geworden <sup>141</sup>.

Tegelijk smokkelde ook Planckaert-Delancourt uit Armentières tafellinnen voor Bethune over de grens in de periode 1782-1786. Hij had een broer, Planckaert-Ocket, woonachtig aan de Vlaamse kant van de grens, die de goederen kwam ophalen. Zoniet werkte hij daarvoor samen met een voerman uit Wervik. Eens de stukken in zijn bezit, gaf hij ze gewoonlijk mee met een zekere "Nolf". Hij weigerde sommige opdrachten maar beperkte zich niet tot tafellinnen, want was de man met wie Bethune desgevallend

---

<sup>137</sup> Maricourt, Lille, dd. 14.10.1776 (IC.342.9.2).

<sup>138</sup> Maricourt, Lille, dd. 14.3.1777 (IC.342.9.2).

<sup>139</sup> Maricourt, Lille, dd. 14.6 en 16.8.1777 (IC.342.9.2) - Ook Azema, Lille, meldde dd. 10.9.1777 "grote moeilijkheden bij de passage" (UC.33.4.bis).

<sup>140</sup> Maricourt, Lille, dd. 20.3.1780, 25.7.1781 & 20 en 24.12.1784 (IC.343.12.1) - Muiron, Lille, dd. 31.10.1780 (UC.33.5).

<sup>141</sup> De Caluwe Felix, dd. 5.6.1782 (IC.343.14.37). Hij werkte wel nog à 6 % voor Becquart-Vandermeersch.

ook tijk en damast en zelfs porcelein en glazen meegaf <sup>142</sup>. Na 1785 had Bethune géén smokkelaars voor tafellinnen meer nodig, maar was dat bij wijze van uitzondering wél eens het geval, dat kon hij nog steeds rekenen op een niet nader gespecificeerde "stipte assureur" die werkte aan 5 1/2 à 6 % <sup>143</sup>.

Van april tot september 1786 had hij er echter des te meer van doen voor het smokkelen van munten. Muiron die hierbij bemiddelde, sprak hiervoor Pollet aan uit Tourcoing en ook Dujardin, de verzekeraar waar Bethune enkele jaren mee had gewerkt in de jaren 1770 <sup>144</sup>. Een goede smokkelroute vinden werd opnieuw helemaal cruciaal na het opschuiven van de grenzen. De weduwe Bethune kwam de man met wie zij zou samenwerken vanaf juni 1791 op het spoor via Alexandre L'Homme, een nieuwe klant uit Amiens. Hij was het die met Henry Top uit Armentières een overeenkomst had afgesloten om het linnen dat hij bij Bethune kocht over de grens te smokkelen tegen een premie van 10 %.

Bethune was aanvankelijk niet helemaal overtuigd van diens betrouwbaarheid en twijfelde of hij snel genoeg zou werken <sup>145</sup>. Maar eens dat wantrouwen overwonnen en een vast tarief afgesproken, werkte hij met hem samen, zeker tot augustus 1792 en waarschijnlijk zelfs tot het stopzetten van de handel een maand of zes-zeven later. Top had een medewerker, Gombert, en ze hadden verschillende methoden om de pakjes bij Bethune op te halen. Bij kleinere hoeveelheden stuurden ze een bode naar Kortrijk, bij grotere aantallen lieten ze de goederen ophalen met een vrachtwagen. Meestal was het voerman Lorthio van Menen die zich daarmee bezighield, want hij fungeerde in die grensgemeente als hun "*dépositaire*". Het kon ook gebeuren dat Bethune de pakken zelf in Menen bezorgde aan P. Van Ruymbeke, waar Top ze dan liet oppikken. In sommige gevallen vroeg hij een acquit te voorzien voor Houplines <sup>146</sup>, wat doet vermoeden dat hij meerdere smokkelroutes had, waaronder één in de omgeving van Menen - Halluin en één in de buurt van Houplines, vlakbij zijn thuishaven Armentières.

### 17.1.5 Een kleine analyse van het fenomeen

Bij al deze fraude- en smokkelfenomenen vallen een vijftal constanten op. Ten eerste ging het om een algemeen ingeburgerde praktijk, die niet als misdaad werd beschouwd. Hoe algemeen aanvaard blijkt bijvoorbeeld uit het feit dat ook priesters niet terug-

---

<sup>142</sup> Planckaert-Delancourt, Armentières, IC.343.2.17 en UC.33.5.

<sup>143</sup> Vergnaud, Orleans, dd. 31.10.1789 en 15.3.1790 (UC.33.6).

<sup>144</sup> Muiron, Lille, IC.343.11.51.

<sup>145</sup> L'Homme A., Amiens, dd. 4.6 en 29.7.1791 (IC.344.1.23) - dd. 18.7 en 1.8.1791 (UC.33.6).

<sup>146</sup> Top, Armentières, IC.344.2.11 en UC.33.6 - Gombert, Armentières, IC.344.2.10.

schrokken voor dergelijk bedrog <sup>147</sup>. Zelfs douanemensen lieten frauderen wanneer ze zelf iets nodig hadden <sup>148</sup>. En betrapt worden op een frauduleuze aangifte werd als een affront beschouwd, waartegen men soms overwoog te procederen <sup>149</sup>. Het fenomeen van smokkel en ontduiken van tollën gebeurde reeds zonder enige zweem van scrupule in de 16e eeuw en het gebeurde overal in Europa, weze het aan de diverse grenzen op meerder of minder grote schaal (BRULEZ, 1959 : 239).

Dit betekende echter niet dat iedereen altijd fraudeerde of smokkelde. Sowieso waren ministers, ambassadeurs en andere hoogwaardigheidsbekleders vrijgesteld van belastingen <sup>150</sup>. Mensen met blauw bloed konden ook exemptie krijgen, maar dat lukte niet altijd. Het was dan "de koning die de rechten betaalde aan de fermiers" en dat moest blijkbaar worden aangevraagd door de handelaar, allicht gemotiveerd. Zodoende kon het dus ook worden geweigerd <sup>151</sup>. Vandaar dat klanten van Bethune soms een vergunning opsparden tot het méér de moeite loonde bij een grotere bestelling <sup>152</sup>. Maar ook goederen die met een acquit naar een Franse stad vertrokken tijdens de periode van de lokale jaarmarkt, betaalden géén invoerrechten <sup>153</sup>.

In de andere gevallen beoordeelde men zelf, naargelang de situatie, hoeveel rechten billijk waren voor een bepaald product, los van de politiek-economische spelletjes die door de overheden van de diverse mogendheden aan de grenzen werden gespeeld. Vond

---

<sup>147</sup> Dom Dollez, Amiens, dd. 22.10.1770, 20.11.1772, 4.8.1775, 30.5.1778 (IC.342.1.10).

<sup>148</sup> Maricourt, Lille, vroeg in juni 1780 verschillende coupons nappes te bezorgen, dd. 31.12.1781 twee stukken en dd. 20.6.1782 één stuk toile te declareren als "grof" voor "*contrôleur general des fermes du Roy à Lille*" Darmencourt. Ze moesten worden geadresseerd aan Loise, "*visiteur de la douane à Lille*" - voor wie Maricourt weleens kabeljauwen via Menen liet meegeven, zonder dat er diligence-vervoerkosten moesten worden op betaald - en visiteur Delamarche van Halluin moest in al die gevallen "verwittigd" worden (IC.343.12.1).

<sup>149</sup> Patte Vve & fils, Amiens, dd. 20.11.1765 (IC.341.1.10) - Chaurand Frères, Nantes, dd. 3.11.1785 (IC.343.16.21).

<sup>150</sup> Muiron, Lille, kreeg dd. 31.10.1783 orders van de Directeur des Fermes om een baal tafellinnen voor Baron de Stael te laten loden en te versturen per acquit à caution voor Parijs, om rechten te vermijden (IC.343.11.51) - Godin, Paris, had dd. 17.10.1783 dat tafellinnen besteld voor Baron de Stael, "*ministre plenipotentiaire de la Cour de Suède en France*", een nieuw benoemde ambassadeur die geen rechten moest betalen. Het was dus niet nodig het linnen te laten verzekeren. Hij bestelde dd. 26.2.1784 opnieuw een kist voor Le Comte de Choiseul Gouffier, "*ambassadeur du Roy à Constantinople*", eveneens een nieuw aangestelde ambassadeur die geen rechten moest betalen, en dd. 19.7.1784 twee kisten voor Le Duc de Dorset, "*ambassadeur de Sa Majesté Britanique à la cour de France*". Hij vroeg wel dd. 8.3.1784 dit soort operaties geheim te houden en zijn naam op geen enkel document te vermelden (IC.343.19.10).

<sup>151</sup> De Gouvé, Paris, dacht dd. 18.11.1774 via de "*contrôleur général un passeport*" te kunnen bemachtigen maar mislukte daarin (IC.342.14.11) - Renard & Guesnet, Montdidier, hoopten dd. 3.5, 1.6 en 25.6.1772 een permis te krijgen om tafellinnen, versneden in servetten, zelf af te halen, omdat ze bestemd waren voor een "*prince de sang*", maar dat lukte niet (IC.342.10.49) & dd. 10.3 en 9.5.1772 in UC.33.4.

<sup>152</sup> Fremont, Paris, zou een passeport sturen op 18.10.1774, maar verkoos dd. 28.10.1774 toch de rechten te betalen en het passeport te houden voor een grotere bestelling. Bethune moest ze (4.11) dus niet laten frauderen (IC.342.13.22).

<sup>153</sup> vb. Farel Ayné, Montpellier, dd. 7.8.1752 (IC.340.9.28) - Van Hee, Dunkerque, dd. 3.9.1752 (IC.340.4.28). Toen omwille van een overstroming van de Rhône geen goederen konden worden verscheept tijdens de foire van Beaucaire, werd de periode van "franchise" zelfs enkele dagen verlengd ter compensatie (Faure-Triol, Montpellier, dd. 26.7.1758 in IC.340.9.21).

men het tarief correct, dan werden de rechten zonder morren betaald. Vond men het te hoog, dan zocht men een middel om het te doen dalen tot een aanvaardbaar niveau. Lukte dat niet, dan kocht men het artikel in kwestie niet, tenzij men het absoluut van doen had én kans zag om het te laten smokkelen. Verder koppelde men daar géén ethische consequenties aan vast.

Ten tweede blijkt dat Bethune zélf steevast de mogelijke manieren om rechten te besparen verklapte aan nieuwkomers. Enerzijds woog elke mogelijkheid om te besparen op "kosten" door als verkoopsargument <sup>154</sup>, en anderzijds werd het geapprecieerd als een vorm van verregaand dienstbetoon <sup>155</sup>. Twee vliegen in een klap dus, wat nog niet wil zeggen dat iedereen daar ook op inging. Daar lagen evenwel andere redenen dan morele voor aan de basis. Sommigen zagen "heel dat gedoe met die contrebande", merken in Lille en/of versturen met verschillende acquits helemaal niet zitten <sup>156</sup>. Bij hen draaide het om het gemak en de rust van werken volgens de regels. Anderen wilden wel rechten besparen, doch enkel zolang het kon zonder noemenswaardig risico <sup>157</sup>. Dat waren diegenen die teveel schrik hadden voor de gevolgen wanneer het bedrog uitkwam. Nog niet zozeer de zuiver financiële gevolgen, al vonden ze die ook niet leuk, maar vooral de rompslomp van het achternageloop en het tijdverlies dat dit met zich meebracht. Zij stonden immers tegenover hun eigen klanten, die niet altijd even bereidwillig maanden wachtten op een besteld stuk linnen. Een geschonden imago als "eerlijk" zakenman schijnt in heel deze kwestie veel minder te hebben gespeeld.

Tertio waren het de Franse klanten zélf die massaal aandrongen om "zware invoerrechten te vermijden" <sup>158</sup>. Meestal vroegen ze Bethune zoveel mogelijk toiles "grof" te declareren of "fijne" aan te geven als "gewone" <sup>159</sup> en grote invoerrechten aan de binnenlandse tolgordel te vermijden door ze te "laten merken in Lille" <sup>160</sup>. Sommigen gaven concre-

---

<sup>154</sup> vb. Patte Vve & fils, Amiens, dd. 25.9.1755 (IC.33.3) - Massot & Pascal, Marseille, dd. 26.7.1776 (IC.33.4 bis).

<sup>155</sup> Teissier - Faucillon - Fain & co, Montpellier, dd. 18.5.1761 (IC.341.11.31).

<sup>156</sup> Vb. Pineau, Nantes, dd. 29.12.1759 (IC.340.10.3).

<sup>157</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 7.8.1761 (IC.341.11.34) - Colin de Braine, Amiens, dd. 8.6.1791 (IC.344.1.15).

<sup>158</sup> vb. Chelle Fils, Peronne, dd. 15.7.1759 (IC.340.11.3) - Jacquet & Texier, Paris, dd. 20.6.1775 (IC.342.13.26) - Brousse P&F, Toulouse, dd. 22.8.1770 en 19.10.1771 (IC.342.15.24) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 19.3.1762, 17.1.1766, 20.12.1765 (IC.341.12.1) - Cropp, Nantes, dd. 18.7.1786 (IC.343.16.15) - Golliaud Frères, Moulins, dd. 28.8.1776 (IC.342.12.7) - Marc Frères, Vaucouleurs, dd. 9.8.1785 (IC.343.22.3).

<sup>159</sup> Vb. Aubry & co, Lille-Reims, dd. 21.6.1751 en 25.6.1754 (IC.340.8.25) - Descamps-Merchier, Lille, IC.340.7.19 dd. mei 1755 - Maillart, Amiens, dd. 9.4.1752, 29.4.1755 en 4.5.1756 (IC.340.1.12) - Mimerel L., Amiens, dd. 6.7.1755 (IC.340.1.13) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 28.10.1756 (IC.340.8.40) - Delagarde, Paris, dd. 28.8.1759 (IC.33.3) - Cardon, Lille, dd. 1.11.1763 (IC.341.7.64) - Deboislandry L., Paris, dd. 9.7.1778 (IC.342.13.18).

<sup>160</sup> Vb. Bregeault, Paris, dd. 6.10.1758 (IC.340.8.24) - Chelle Fils, Peronne, dd. 15.7.1759 (IC.340.11.3) - Farel Ayné, Montpellier, dd. 15.9.1752, 22.8.1753 (IC.340.9.28) - Pineau, Nantes, dd. 29.12.1759 (IC.340.10.3) en 11.2.1764 (IC.341.12.8) - Salvan, Beziers, dd. 7.8.1753 en 9.4.1754 (IC.340.2.31) - Brunet, Montpellier, dd. 9.1.1761 (IC.341.11.24) - Brousse, Toulouse, dd. 3.7.1765 (IC.341.15.18) - Guillon-Desmaisons, Noyon-Montdidier, dd. 9.9.1766 (IC.341.12.16) - Hurtault Frères, Reims, dd. 28.1.1762 (IC.341.14.23) - Samin, Brussel, dd. 4.7.1764 : vraagt te plomberen in Armentières (IC.341.4.22) - Teller-Da Costa, Bordeaux, 1765-1769 (IC.341.3.16) - Tur-

te aanwijzingen - zeker in het begin van Bethunes carrière of bij de aanvang van een nieuwe correspondentie - volgens wat hen de voordeligste weg leek naargelang de uiteindelijke bestemming <sup>161</sup>. Ze getuigden daarbij ook wel eens van verregaande pietepenterigheid <sup>162</sup>. Anderzijds verduidelikten ze nieuwe maatregelen die van kracht gingen in hun eigen regio <sup>163</sup> en wanneer ze die onzinnig achtten, namen ze er zelfs een loopje mee. Zo moest er in 1755 voor Bayonne bij een bestelling bestemd voor Spanje, een certificaat van de burgemeester van Kortrijk met een attest van Vlaams fabricaat worden toegevoegd, omdat men vreesde dat het om Frans-Vlaams linnen zou kunnen gaan dat via Kortrijk werd verstuurd om rechten te vermijden. Bethune mocht dat attest echter gerust zélf opmaken en laten ondertekenen door iemand anders <sup>164</sup>. Klanten suggereerden ook alternatieve ontwijkingsmogelijkheden. De stukken anders plooien om de douaniers te misleiden, bijvoorbeeld, of de goederen in transit versturen <sup>165</sup>.

Voor tafellinnen daarentegen kwamen er letterlijke verzoeken de goederen te versturen "*en contrebande*" of "*en fraude*", al spraken de meesten eufemistisch van "meegeven met de verzekeraar", alias "koerier", "passeur", "onze gewone man", of "meegeven via de

---

quet, Senlis, 1761-1764 (IC.341.15.1) - Arpin le Jeune & Possoz Frères, Compiègne, dd. 18.6.1766 (IC.341.5.16) - Diet, Montpellier, dd. 28.3.1770 (IC.342.11.4) - Dom Dollez, Amiens, dd. 22.10.1770, 20.11.1772, 4.8.1775, 30.5.1778 (IC.342.1.10) - Lameyra Vve & fils, Bordeaux, dd. 5.9.1774 (IC.342.2.20) - Godinot-Tellier, Reims, dd. 4.6.1781 (IC.343.20.18) - Golliaud Frères, Moulins, dd. 4.6.1780, 17.7.1783 en 3.6.1788 (IC.343.16.8) - Grollier, Poitiers, dd. 1.10.1789 (IC.343.20.5).

<sup>161</sup> Vb. Aubry, Lille-Reims, dd. 19.6.1752 (IC.340.8.25) - Carpentier-Van Hoenacker, Lille, IC.340.7.11 - De Loze, Montpellier, dd. 12.2 en 13.3.1754 (IC.340.9.20) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 10.11.1756 (IC.340.9.3.27) - Faure-Triol, Montpellier, dd. 10.5.1756 (IC.340.9.21) - Mimerel L., Amiens, dd. 20.9 en 14.10.1755 (IC.340.1.13) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 10 en 24.11.1757 - 21.10.1758 (IC.340.3.14) - Brousse P&F, Toulouse, dd. 7.8.1765 (IC.341.15.18) - Barrau Frères-Bloucuier, Montpellier, dd. 23.3.1774 (IC.342.12.6) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 13.3 en 3.11.1779 (IC.342.2.2) - Merzeau E., Jonzac, dd. 12.12.1774 (IC.342.7.12) - Da Costa & fils, Bordeaux, dd. 21.11.1788 (IC.343.3.15) - Chaurand Frères, Nantes, dd. 26.8.1788 (IC.343.16.28) - Prieur-Bouché Ainé, Montpellier, dd. 8.2.1788 (IC.343.15.17).

<sup>162</sup> Mme Delorme, Paris, dd. 11.5.1778 vroeg de "*bon d'aulnage*" te vermelden op de factuur om er geen rechten te moeten op betalen (IC.342.13.20) - Claise, Tours, vroeg dd. 2.1.1788 zijn bestelling zeker te verpakken in een goedkope 6/4 zodat hij er géén rechten zou moeten op betalen (IC.343.21.36).

<sup>163</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 3.11.1779 (IC.342.2.2) en dd. 26.1.1780, 6.10 en 29.12.1781 (IC.343.2.30) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 1.11.1779 (IC.342.11.1) en 23.2.1791 (IC.344.10.9) - Bouché Frères, Montpellier, dd. 28.1 en 7.7.1796 (IC.344.10.11).

<sup>164</sup> Combes J., Bayonne, dde. 8.3.1755 (IC.340.2.27).

<sup>165</sup> Bonifas Frères, Lisboa, dd. 6.9.1768 stelden voor hun melklinnen te verdelen in stukken van 15 el en te plooien zoals "*royales de Laval / Beauvais*", want die werden door de douane geëvalueerd aan 20 s/stuk tegenover "*toiles de Hollande*" à 100 s/ stuk, wat neerkwam op 27 % rechten (IC.341.10.13). Bethune dacht zelf dat het zou lukken en stak zijn licht op bij expediteur Cogez, Lille, dd. 11.10.1768 die zelf moest informeren bij Pedro De Ronquier die nog in Lisboa had gewerkt (UC.33.4) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 16.9.1778-13.3.1779 vroegen ook de toiles plat te plooien omdat ze dan geen rechten betaalden in Spanje en ze vroegen naar mogelijkheden voor verzending in transit voor Spanje (IC.342.2.2) - Chaurand, Nantes, dd. 12.9.1775-28.5.1776 (IC.342.12.8) en Pomier Frères, Montpellier, dd. 28.1.1771 (IC.342.11.12) suggereerden eveneens de goederen te versturen in transit voor Spanje - Metoyer, La Rochelle, vroeg dd. 14.6.1755 ze te versturen via Dunkerque in transit voor de koloniën, hoewel bestemd voor verbruik in Frankrijk (IC.340.6.58) en 19.7 & 13.9.1755 (UC.33.3). Zie voor deze laatste zaak ook Hubert, Lille, dd. 13.7, 20.7, 1.8, 8.8, en 5.9.1755 (IC.340.7.31) en Orbelin, Dunkerque, dd.2.7.1755 (IC.340.4.27).

normale weg" <sup>166</sup>. Ze vroegen zelfs de "verzekeringskosten" te drukken en hun bestelde tafellinnen - occasioneel met nog wat kant erbij - mee te geven met de goedkoopst mogelijke passeur <sup>167</sup>. Fremont, een handelaar uit Parijs, onderzocht in tijden van smokkelcrisis of het niet veiliger en sneller kon via Tournai <sup>168</sup> en één van zijn confraters, Nicolas Bernard, had jaren eerder al gevraagd zijn melk- en tafellinnen via Lille te versturen naar Bapaume, Artois in plaats van naar Peronne, omdat er in Lille géén rechten moesten worden betaald voor de verworven gebieden - i.c. Bapaume - en hij dáár mensen kende die de toiles goedkoop, verpakt in vellen zakken, konden "invoeren" via een route waarop ze de invoerrechten volledig konden omzeilen <sup>169</sup>.

Godin, luxelinnenhandelaar in Parijs, vroeg 30 dozijn servetten te bezorgen in Armentières via verzekeringsweg, maar véél goedkoper dan aan normaal tarief. Zelfs 4 % vond hij te veel in dit geval en suggereerde de arbeiders van een blekerij in Warneton, pal op de grens, in te schakelen om de stoffen over de Leie te varen. Ze in Frankrijk invoeren zou hij dan zelf wel regelen door ze te versturen in pakjes van twee dozijn naar Baron de Doguy, de directeur van de Post in Parijs <sup>170</sup>. En François Delisle bekende dat hij een partijje ruw linnen bestelde om uit te proberen in Cadiz. Hij verwachtte er geen winst op te maken, maar deed het toch maar om uit te vissen of hij er batist kon in verstoppen <sup>171</sup>. Men begreep ten volle dat deze vorm van "passage" feitelijk verboden was en er dus voorzorgen moesten worden genomen die tijd vergden <sup>172</sup>. Maar voor de rest moesten dus voor de meesten werkelijk alle truken van de foor worden toegepast.

Het ziet er bovendien naar uit dat voor sommige Fransen het frauderen niet beperkt bleef tot de Frans-Vlaamse en Franse grens. Dit was het geval bij die klanten die woon-

---

<sup>166</sup> vb. Bernard, Paris, dd. 9.2.1754 (IC.340.8.25) - Barrois Vve & fils, Lille, dd. 21.7.1764 (IC.341.7.1755) - Farel é Puigsech, Montpellier, dd. 25.5.1761 (IC.341.11.34) - Lorthioy, Lille, dd. 6.2.1764 (IC.341.9.18) - De Gouvé, Paris, dd. 31.7.1772 (IC.342.14.11) - Jacquemart, Paris, dd. 14.7.1778 (IC.342.13.25) - LeRouge-Frassinetti, Lille, dd. 15.10.1778 (IC.342.8.41) - Poissonnier D., Lille, dd. 3.7.1773 (IC.342.9.11) - Porquet, Versailles, dd. 26.7.1773 (IC.342.16.27) - Wallois, Calais, dd. 25.5.1773 (IC.342.5.6) - Barrois Vve & fils, Lille, dd. 30.3.1784 (IC.343.10.42) - Fabre-Morenas, Lyon, dd. 1.12.1780 (IC.343.4.34) - Mme Vanot (Paris) via Maricourt, Lille, dd. 22.6.1784 (IC.343.12.1) - Berson, Versailles, dd. 26.9.1780 (IC.343.22.6) - Camusat, Troyes, dd. 27.3.1784 (IC.343.21.37) - Cropp, Nantes, dd. 31.8.1786 (IC.343.16.15) - Deurbroucq, Nantes, dd. 29.4.1784 (IC.343.16.20).

<sup>167</sup> Delevingne kende iemand die het deed voor 5 %, stelde Delisle F., Lille dd. 29.8, 1.9, 6.9 en 12.9.1766 en hij wist dd. 14.6.1764 ook dat het voor minder dan 6 % kon via Armentières (IC.341.8.14) - Maricourt van zijn kant leerde iemand kennen die de goederen kon invoeren vanuit Rouen à 5 % en vroeg zelfs nog in 1784-85 bij de "assureur" passage aan 5 % te bepleiten *"en luy disant que c'est pour moy"* of in compensatie voor het lange achterwege blijven van een vorige partij : Maricourt, Lille, dd. 25.4.1765 (IC.341.9.20) en dd. 3.5.1784 - 14.4.1785 (IC.343.12.1) - Vergnaud, Orleans, vroeg of de passeurs van tafellinnen ook hun bestelde dentelles naar Lille wilden brengen voor 3 Lb.ts. per pond (18.10.1785 in IC.343.17.13).

<sup>168</sup> Fremont, Paris, dd. 16.11 en 28.12.1775 (IC.342.13.22).

<sup>169</sup> Bernard, Paris, dd. 17 en 30.6, en 9.7.1753, 21.12.1754 (IC.340.11.1).

<sup>170</sup> Godin, Paris, dd. 5.9 en 18.9.1784 (IC.343.19.10).

<sup>171</sup> Delisle, Lille, dd. 13 en 24.2.1756 (IC.340.7.18).

<sup>172</sup> Lemuet-Lemaire & co, Troyes, dd. 28.8.1775 (IC.342.16.15) - Vibert P., Paris, dd. 14.5.1778 (IC.342.14.8).

den in regio's met een statuut van "*Province réputée étrangère*", zoals de Languedoc of de Provence, maar ook de havensteden Marseille, Bayonne en Dunkerque. Op welke manier aan die grenzen met het ontduiken van rechten werd omgesprongen komt in de correspondentie Bethune niet aan bod, gezien dit volledig buiten zijn verantwoordelijkheid viel. Maar dat er dáár evengoed gesjoemeld werd, wordt duidelijk uit een simpel zinnetje in een brief van Farel Ayné uit Montpellier, die in augustus 1750 stelde dat zijn bestellingen over land moesten worden gestuurd naar Lyon, "zonder vermelding Montpellier als eindbestemming" <sup>173</sup>. Dit kan immers enkel betekenen dat er ginder nog mogelijkheden voorhanden waren.

Bethune stak dan zijn licht op bij de betrokken expediteurs, die actief meezochten naar mogelijkheden om tegemoet te komen aan die verzoeken. Ook dit was een vierde constant gegeven, waardoor het meewerken aan rechten ontduiken als het ware onderdeel uitmaakte van het beroep van in- en uitvoerder. We zagen in deel 3 reeds hoe Reinaex in Brugge fraudeerde bij de invoer van lakens door lagere waarden aan te geven dan wettelijk vereist <sup>174</sup>. Ook J.Bte De Baets in Gent, gaf een mindere waarde op bij het verzenden van wit linnen via Nederland en ging er prat op hiermee "*de intresten van U.E. vrienden [te hebben] gemenageert als voor mijn eyghen*" <sup>175</sup>. Dit betekende evenwel nog niet dat ze ook allemaal even makkelijk bereid waren zich met feitelijke smokkel in te laten. Ze veroordeelden het niet, maar waarschuwden voor mogelijke confiscatie van de goederen bij daadwerkelijke smokkeltrafiek, waar zij hun naam niet wilden aan verbinden <sup>176</sup>. Of ze hielden er hun handen vanaf door te antwoorden dat ze geen "assureur" of een ander middel kenden om iets "indirect" te doen <sup>177</sup>. Anderen wisten niet hoe ze een specifiek smokkelzaakje moesten aanpakken en vroegen Bethune om raad <sup>178</sup>.

Maar Pierre Muiron, bijvoorbeeld, stelde voor om tafellinnen - versneden in serviezen, die niet konden worden gemerkt in Lille - toch naar Nantes te versassen zonder rechten, door ze in Peronne te declareren als bestemd voor "*les îles*". In Nantes moest de klant ze dan opeisen wegens ontvangen "*contre-ordre*" mét aanbod de rechten te betalen. Vermits er op Frans fabricaat geen rechten moesten worden betaald bij verzending van Lille naar Nantes, zou dat immers niet moeten. Hij vond wel dat gezien "*...la difficulté de pareil expedition, je ne vous engage pas a la renouveler...*" <sup>179</sup>. Azema, een bekende "*commissionnaire*

---

<sup>173</sup> Farel Ayné, Montpellier, dd. 5.8.1750 (IC.340.9.28).

<sup>174</sup> Reinaex, Brugge, dd. 28.12.1758 en 3.1.1759 (IC.340.3.14).

<sup>175</sup> De Baets, Gent, dd. 25.6.1760 (IC.341.5.38) - U.E. = Uw Edele.

<sup>176</sup> Orbelin, Dunkerque, dd. 2.7.1755 (IC.340.4.27).

<sup>177</sup> A. Hoys, Oostende, dd. 30.8.1787 (IV.343.17.2) met betrekking tot het smokkelen van een kist glazen.

<sup>178</sup> Charnock, Oostende, ivm een pakje Engels zijdegas voor Maricourt dd. 17.10.1784 - 10.2.1785 (IC.343.16.28).

<sup>179</sup> Muiron, Lille, dd. 5.11.1768 - 14.12.1768 (IC.341.9.26). Bethune paste dit niet toe, want gaf zijn klant de raad servetten per volledig stuk te bestellen en ze in Nantes zelf te versnijden (Chaurand, Nantes, dd. 23.6.1770 in UC.33.4).



*de voitures*", vreesde bij verstrengde controle dat een pak gesmokkeld tafellinnen zou worden herkend als buitenlands fabricaat en zou worden aangeslagen. Daarom had hij "*ayant usé de stratagème pour ne point m'exposer à être saisi*", een baal gemaakt van tafellinnen uit Armenières van ongeveer hetzelfde gewicht, en dat aangeboden voor nazicht in de plaats van het te versturen pakket <sup>180</sup>. En Maricourt, die gewoonweg alles smokkelde, quasi aan de lopende band, stak op verzoek van een klant een partij nieuwe hemden in het water, om ze er als gebruikt textiel te doen uitzien. Dit om de dure rechten van 28 à 30 s.ts (= 15.2 à 16.3 st.ct) per hemd in Peronne plus de invoerrechten in Nantes te ontduiken <sup>181</sup>.

Bovenal, en dit is tenslotte een vijfde constante, uitten klanten hun mistevredenheid wanneer er door gebrekkig frauderen méér rechten moesten worden betaald dan strikt noodzakelijk. Dit kon het gevolg zijn van een vergissing, zoals teveel "*communes*" aangegeven of toiles vergeten te merken, maar ook van het afwijzen van een aangifte door de douaniers, waardoor bijvoorbeeld toch normale rechten moesten worden betaald op tafellinnen dat reeds "*verzekerd*" was gepasseerd <sup>182</sup>. Wat véél gebeurde, was dat Bethune een totaalgewicht had gedeclareerd dat verschilde van wat de douanecontroleurs constateerden bij naweging aan de grens. De reden daarvoor was dat er zowel bij het officiële wegen als bij de omrekening van het Kortrijkse gewicht naar het Rijselse en/of Franse weleens vergissingen werden begaan <sup>183</sup>. Een en ander had niet alleen te maken met het feit dat het feitelijke gewicht van de ponden per stad verschilde, maar ook met de keuze tussen ponden van 14 of van 16 ons <sup>184</sup>: uiteraard stuk voor stuk afwijkende waarden waarin een nieuwe bediende of controleur al eens kon missen.

De fout kon in twee richtingen gebeuren. Ofwel had Bethune tevéél aangegeven en dan moesten er in principe rechten worden betaald op wat hij had opgegeven <sup>185</sup>. Hij droeg dat teveel aan rechten dan zelf, want vond dat hij een klant niet kon laten opdraaien voor de fout van zijn commis, maar probeerde wel dat geld al dan niet gedeeltelijk te recupereren via een minderaangifte op een baal naar een volgende klant, desnoods zelfs

---

<sup>180</sup> Azema, Lille, dd. 19.8 en 18.9.1777 (IC.342.7.49).

<sup>181</sup> Maricourt, Lille, dd. 18.9.1785 (IC.343.12.1). Het trucje mislukte echter tot misnoegen van de klant die uiteindelijk 35 s per hemd aan rechten had moeten betalen (Chaurand Frères, Nantes, dd. 22.9 en 18.10.1785 in IC.343.16.21).

<sup>182</sup> Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 24.3.1762 (IC.341.11.34) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 20.9.1773 (IC.342.11.1) en 9.8.1780 (IC.343.15.6) - Trossier Vve & Bourbon, Lyon, dd. 1.8.1776 (IC.342.10.24) - Jouanne Vve & Peigné, Versailles, dd. 24.8.1784 (IC.343.22.21).

<sup>183</sup> D'Achon, Lille, dd. 9.1.1772 (UC.33.4) - Muiron, Lille, dd. 31.8 en 14.9.1773 (UC.33.4 bis).

<sup>184</sup> Zie uiteenlopende vermeldingen over afwijkende gewichten bij Maillart, Lille, dd. 20.6.1757 (IC.340.8.9) - Delattre, Lille, dd. 13.10.1771 (IC.342.8.11) - Mauclere, Reims, dd. 27.8.1791 (UC.33.6). Doursther geeft nochtans slechts een verschil in gewicht op tussen de pond van Kortrijk = 431 gram en die van Lille = 431,3 gram (DOURSTHER, 1840 : 219 en 224).

<sup>185</sup> Hubert, Lille, dd. 4.7.1754 en 22.5.1755 (IC.340.7.31).

op een baal van een collega leverancier <sup>186</sup>. Meestal kon dat wel worden geregeld met een voor rede vatbare visiteur, zeker wanneer die er op voorhand van werd verwittigd <sup>187</sup>, maar het gebeurde evengoed dat een nieuwe overijverige douanier alle surplussen zonder pardon in het voordeel van de "*fermiers*" liet betalen <sup>188</sup>. Omgekeerd gebeurde het soms ook dat Bethune te weinig had opgegeven en dat was een kwalijker zaak, want dit werd aanzien als regelrechte fraude waarvoor de goederen meteen konden worden aangeslagen. In die gevallen hing een eventuele goede afloop af van de expéditeur ter plekke en of die erin slaagde tot een akkoord te komen door één of ander "arrangement" te maken, als het enigszins kon op naam van de klant om de reputatie van Bethune te vrijwaren <sup>189</sup>.

### 17.1.6 De omvang van Bethunes frauduleuze linnenhandel

Wanneer we de 166.000 stukken bekijken die tussen 1737 en eind 1799 door de firma werden verkocht, dan zien we dat nagenoeg driekwart van alle linnen met zekerheid zonder enige vorm van gesjoemel aan de man werd gebracht. "Bethune & Fils" verkocht namelijk weinig écht goedkoop linnen, zodat het gros van zijn aanbod - los van een bestemming in de Pays Conquis of in het Oude Frankrijk - niet in aanmerking kwam om te frauderen aan de Frans-Vlaamse grens. Daarnaast realiseerde hij toch ook nog zo'n 7 % van zijn omzet met verkopen in het binnenland, en bijna 11 % van de toiles werd rechtstreeks verscheept vanuit Oostende naar Barcelona, al dan niet naar bijhuizen van klanten uit Montpellier. Eens de Zuidelijke Nederlanden werden ingelijfd bij Frankrijk, ten slotte, hoefde de heropstartende firma geen rekening meer te houden met enige hoge rechten-problematiek, zodat voortaan alle linnen zonder frauderen aan de Franse grenzen kon worden geleverd.

---

<sup>186</sup> Hubert, Lille, dd. 18.5.1756 (UC.33.3) en zie ook dd. 28.9.1753, 4.7.1754, 3.6.1755 en 15.5.1756 (IC.340.7.31) - Parent A., Lille, dd. 16 en 24.7.1772 (IC.342.9.23) en dd. 17.7.1772 (UC.33.4).

<sup>187</sup> Muiron, Lille, dd. 18.8.1783 (IC.342.9.24) - Maricourt, Lille, dd. 30.8.1775 (IC.342.9.2) - D'Achon-Hubert, Lille, dd. 23.7.1771 (IC.342.8.7).

<sup>188</sup> Delisle F., Lille, dd. 18.8 en 27.8.1764 (IC.341.8.14).

<sup>189</sup> Scheppers, Lille, dd. 20.1.1764 (IC.341.10.1) - Maricourt, Lille, dd. 31.10.1774 (IC.342.9.2).

**Tabel 73**      Inschatting van de fraude-omvang bij "Bethune & Fils", periode 1737-1799

	aantal stukken		% tov totaal	nuancering			
TOTAAL AANTAL STUKKEN		166042					
ONBEPAAALDE BESTEMMING	162						
ONBEPAAALD TRANSPORT	174						
TOTAAL ONBEPAAALD		336					
FRAUDEVRIJ							
leveringen in binnenland	11172						
leveringen buitenland : niet via Lille (vb. verschepping vanuit Oostende)	17829,5						
leveringen : rechtenvrij tijdens het nieu- we regime	12078						
leveringen in Pays Conquis zonder frau- demogelijkheid	8551						
leveringen in Oud-F (over zee) via Lille zonder fraudemogelijkheid	565						
leveringen in Oud-F (over land) via Lille zonder fraudemogelijkheid	66048						
TOTAAL FRAUDEVRIJ		116244	70%	143566	87%	123075	74,50%
ENKEL FRAUDE IN LILLE				van 20%		tot 80%	
leveringen aan Pays-Conquis : deels frau- de	3798			760		3038	
leveringen aan Pays-Conquis via smokkel	440			440		440	
leveringen aan Pays-Conquis : fraude	2084			2084		2084	
leveringen aan Oud-F met Plomb de grâce maar via Lille (fraude)	2338			2338		2338	
TOTAAL FRAUDE IN LILLE		8660	5%	5622	3%	7900	4,50%

DUBBEL FRAUDE IN LILLE EN FRANKRIJK							
leveringen aan Oud-F : deels fraude in Lille en aan Franse grens	30355			6071		24284	
leveringen aan Oud-F : via smokkel naar Lille en fraude aan Franse grens	3227			3227		3227	
leveringen aan Oud-F (over zee) of Italië via Lille	2919			2919		2919	
leveringen aan Oud-F : fraude in Lille en aan Franse grens	4301			4301		4301	
TOTAAL FRAUDE IN LILLE EN FRANKRIJK		40802	25%	16518	10%	34731	21%

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Facturenboeken. Bijlage 2.3.25.

Tabel 73 toont verder hoe we het feitelijke frauderen hebben ingeschat. Hoewel Bethune nagenoeg géén "grof" linnen verkocht, werd alle linnen beneden een bepaalde prijslimiet toch als "grof" gedeclareerd. Dus hebben we aan de hand van de bodemprijs, die periode per periode voor "grof" linnen werd gehanteerd op de douanekantoren, de toiles opgeteld die - los van hun bestemming in de Pays Conquis of in het Oude Frankrijk - quasi met zekerheid volgens de eerste fraudeschakel werden getaxeerd. Onze basismaanier van werken - met reductie van de facturen tot verkopen per soort - zorgde hierbij echter voor een probleem, omdat nogal wat zendingen toiles bevatten van zowel bodemprijzen als hogere prijzen, zodat een correcte inschatting van een hoeveelheid-wel en een hoeveelheid-niet onmogelijk was. Daarom hebben we die zendingen in hun totaliteit geregistreerd als "deels fraude", maar de kans op fraude in onze inschatting verrekend volgens een vork van minimaal 20 % en maximaal 80 %.

Het linnen dat daadwerkelijk naar Lille werd gesmokkeld is hieraan toegevoegd : zowel het tafellinnen in de jaren 1770-1780 als de gewone toiles vanaf juni 1791. Een klein deel hiervan was bestemd voor de Pays Conquis zelf, maar de andere volgden daarna verder het normale fraudeparcours via omvorming tot Frans-Vlaams linnen. Een paar duizend stukken, bestemd voor Bordeaux, werden gefraudeerd in Lille om er te worden omgevormd, en werden daarna verscheept via vrijhaven Dunkerque. Zij dienden de invoerrechten te betalen in de Bordelese haven, maar waren daarvan vrijgesteld wanneer de goederen er toekwamen tijdens de foire. Een laatste categorie waren die toiles die naar Lille werden gefraudeerd om er een "*plomb de grâce*" te krijgen voor gratis invoer in Frankrijk.

Het volledig plaatje leert ons dat "Bethune & Fils" wellicht tussen de 13 % en de 25,5 % van haar omzet naar Frankrijk fraudeerde. Daarin waren de 3667 stukken begrepen, zijnde 2,2 % die daadwerkelijk het land werden binnengesmokkeld. Deze percentages bekijken evenwel de situatie ten overstaan van de totale verkoop bij Bethune, inclusief de verkopen aan Spanje en het binnenland. Ze kunnen dus nog worden verfijnd, om het frauderingspercentage te kennen enkel en alleen naar Frankrijk toe. Het resultaat daarvan hebben we opgenomen in tabel 74.

**Tabel 74**      Frauderingsinschatting voor Frankrijk alleen, periode 1737 - 1799

	Aantal	%	Genuanceerd 20 %		Genuanceerd 80 %	
Totaal Leveringen aan Frankrijk	124626					
Totaal fraudevrij	75164					
Totaal fraudekans	49462	39,6	22140	17,7	42631	34,2

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief, Facturenboeken. Bijlage 2.3.25.

Deze verfijning exclusief naar Frankrijk toe, stelt ons in staat om een finale omvanginschatting van de fraude bij Bethune van minstens 1/5e tot maximaal 1/3e van zijn verkopen aan dat land af te zetten tegenover de cijfers van tijdgenoten. J.A. Le Brun beweerde in een verslag dd. 23 maart 1780 aan de Zuidnederlandse Raad van Financiën dat in de voorbije jaren 100.000 toiles, zijnde zo'n 2/3e van de Vlaamse linnenuitvoer naar Frankrijk werd gesmokkeld. En de eveneens reeds geciteerde Le Maistre stelde dd. 5 april 1760 in een verslag aan diezelfde raad, dat 3/4e van het Vlaamse linnen in Lille werd omgevormd tot Frans-Vlaams fabricaat (SABBE, 1975 : II, 166). De discrepantie tussen onze cijfers en de hunne roept vragen op. Ofwel overdreven zij hun inschattingen "*pour les besoins de la cause*", ofwel fraudeerde Bethune een flink stuk minder dan zijn collega's. Dit laatste lijkt zelfs aannemelijk, vermits hij zich profileerde als handelaar in het betere linnen, dat niet zo makkelijk kon worden gefraudeerd.

### 17.1.7 Bethune : rijk door smokkel ?

Minder courant waren er ook gevallen waarin Bethune verzocht werd zélf te participeren in daadwerkelijke smokkel. Hij ging daar niet zo vlotjes op in, want in die omstandigheden was er geen verhaal mogelijk bij een verzekeraar en moest ofwel Bethune, ofwel de klant zelf het risico dragen. Vandaar dat hij sommige opdrachten weigerde <sup>190</sup> of op z'n minst afraadde <sup>191</sup>.

Slechts voor héél goede klanten of wanneer hij het risico verwaarloosbaar klein inschatte, deed hij het uitzonderlijk toch. Een stukje kant verstoppen in een baal toiles, bijvoorbeeld, was een klassieker <sup>192</sup>, maar occasioneel vertrokken ook enkele batisten, serviezen of toilecoupons op die manier naar hun bestemming <sup>193</sup>. Daarnaast kwam de vraag om nieuwe wielen zonder rechten te bezorgen voor een cabriolet die hij aan een klant had verkocht. Het leek simpel : Bethune moest enkel die nieuwe wielen een tijdje in de modder laten draaien, zo stelde de klant, ze op zijn eigen wagen zetten en ermee naar Lille rijden. Een voerman kon dan de feitelijke wielen van Bethune als oude wielen naar Lille overbrengen, waar Bethune ze dan terug op z'n wagen kon zetten. Het clevere opzet leverde blijkbaar toch serieuze problemen op want het duurde drieënhalf jaar vooraleer Bethune de klus geklaard kreeg <sup>194</sup>.

De reden voor het gebrek aan animo voor effectief smokkelen, lag eigenlijk in één domme poging die faliekant afliep. Louis Mimerel, één van zijn pluche-leveranciers uit Amiens én blijkbaar een kenner op het vlak van smokkel, had ooit gevraagd hem flanel te bezorgen in Lille via de verzekeringsweg. Van daaruit zou hij zelf voor passage naar Amiens zorgen. Gerustgesteld door het succes van die operatie, liet Bethune zich enkele jaren later overhalen door de zoon van Mimerel, om in een baal van 35 bestelde stukken - gemengd grove en fijne - ook een zakje niet nader gedefinieerd "poeder" én twee stukken servetten mee te sturen, gecamoufleerd als toiles. Hij liet daarvoor eindjes toile

---

<sup>190</sup> Bethune weigerde o.a. Brugse bazijnen te verstoppen tussen bestelde toiles : Delisle F., Lille, dd. 22 en 26.6.1764 (IC.341.8.14) of serviezen te leveren, verstoppt tussen toiles : Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 7.8.1761 (IC.341.11.34).

<sup>191</sup> Hij raadde het voorstel van Bezard P&F, Montpellier, dd. 20.2.1773, om 2 stukken toile ineen te steken en slechts één eindje te laten uitsteken, af omdat dit een groot en dus opvallend volume zou worden. Bovendien konden de toiles dan slechts op één kant worden gemerkt, wat moeilijkheden zou opleveren als men dat in Frankrijk zou ontdekken. Maar hij zou wél hun orders volgen zoals gewenst (UC.33.4).

<sup>192</sup> vb. Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 18.6.1779 (IC.342.3.7) en 30.8, 17.9, 29.10 en 10.12.1768 (UC.33.4) - Laferrière & Derbau, Jonzac, dd. 12.1.1778 (IC.342.7.11).

<sup>193</sup> vb. Farel Ayné, Montpellier, dd. 16.10.1749, 20.10 en 21.10.1752 ivm serviezen (C.31.4.3) - Delisle, Lille, dd. 31.1.1756 mbt batist (UC.33.3) - Faure-Triol, Montpellier, dd. 13.7.1757 mbt 2 serviezen (UC.33.3) - Bezard P&F, Montpellier, dd. 8.7 en 9.9.1780 mbt coupons toile (UC.33.5).

<sup>194</sup> Vergnaud, Orleans, dd. 25.7.1787, 22.9.1788, 2.7.1789 (IC.343.17.13) - 3.3 en 16.10.1790, 11.2.1791 (IC.344.11.24).

vastnaaien aan de servetten, zodat men ze niet zou kunnen onderscheiden van gewoon linnen. Het bedrog werd echter ontdekt en de hele baal geconfisqueerd. De betrokken expediteur was in alle staten en vond Bethunes handelswijze ridicuul want al helemaal de moeite van het risico niet waard. Het kostte hém echter een hoop achternageloop om met behulp van "*l'excuse des bouts de toile*" - namelijk dat alles op een vergissing steunde, omdat de stukjes toile er waren aangenaaid om stof op te vangen in Bethunes magazijn ! - intendant de Caumartin <sup>195</sup> zover te krijgen dat hij mits een borg van één s.ts. (= 6 denieren) per toile het gewone linnen vrijgaf. De servetten evenwel werden verbeurd verklaard.

Het was de enige baal die hij ooit had verstuurd waarin iets frauduleus zat, stelde Bethune, en het zou ook de laatste zijn, want de kosten van deze operatie waren dan wel voor de klant <sup>196</sup>, maar hij verwachtte dat nu al zijn balen grondiger zouden worden onderzocht <sup>197</sup>. En daar was hij niet gelukkig mee, want had tot dan toe een onberispelijke reputatie kunnen hooghouden. In die mate zelfs dat hij als bemiddelaar met succes correspondenten kon bijstaan ingeval zij in moeilijkheden verzeilden. Dat gebeurde een eerste maal toen Gerard Legrelle, één van Bethunes leveranciers van zijden stoffen uit Antwerpen, een zending zakdoeken geconfisqueerd zag door de stadswachter van Kortrijk. Er waren administratieve fouten begaan in de opeenvolgende tolbureaus van Antwerpen en Gent, schreef Legrelle, die op hem werden verhaald. Beschuldigd van fraude wendde hij zich tot Bethune voor raad en bijstand. Bethune was bevriend met Taffin, de ontvanger van Kortrijk, en kon via hem een "*accommodement modique*" bekomen met vrijgave van de goederen tegen een boete van 15 Fl.ct. Hij rekende niets voor zijn moeite of briefportkosten, want beschouwde zijn tussenkomst als een vriendendienst <sup>198</sup>. Anderhalfjaar later hielp hij zo ook Barrois, een goede klant uit Lille, uit de nood door met de hulp van Taffin te bemiddelen bij de receveur van Menen. Ook daarin slaagde hij en kreeg de baal "goederen" in kwestie los in ruil voor 36 Fl.ct <sup>199</sup>. Zelfs dertig jaar later

---

<sup>195</sup> bedoeld wordt Antoine-Louis Lefebvre de Caumartin (1725-1803), een markies die de functie van intendant van Frans-Vlaanderen en Artesië bekleedde tussen 1756 en 1778 (GREVET, 1997 : 223). De intendant was een koninklijke ambtenaar, gekozen door de Controleur Général des Finances uit de "noblesse de robe", en belast met de controle in naam van de koning op o.a. financiën en justitie.

<sup>196</sup> Een stuk servet kostte gemiddeld 32 à 33 Fl = 59 à 61 Lb ts. Het verlies van de twee stukken, iets meer dan 120 Lb ts, was voor Mimerel, die ook de boete van 1.15 Lb ts moest ophoesten.

<sup>197</sup> Mimerel L., Amiens, dd. 26.12.1755 (IC.340.1.13) - 18.6 en 1.8.1761 (UC.33.3) - Vandervecken J., Lille, dd. 19, 21 en 24.6, 2 en 18.7 en 14.10.1761 (IC.341.10.8) en 20.6.1761 (UC.33.3) - D'Achon-Hubert, Lille, dd. 23.6.1761 (IC.341.8.2).

<sup>198</sup> De Messemaker, Kortrijk, dd. 27.11.1756 (IC.340.6.33) - Legrelle G., A'pen, dd. 30.11 en 5.12.1756, 3 en 14.2.1757 (IC.340.2.11) en 4 en 11.12.1756 en 26.2.1757 (UC.33.2) - Mollet, Gent, 1756 (IC.340.5.18).

<sup>199</sup> Barrois Vve & Fils, Lille, dd. 2, 8 en 24.5, 6 en 21.6.1758 (UC.33.3) en dd. 27.4, 20.5, 3 en 16.6.1758 (IC.340.7.5).

werd hij nog steeds ingeschakeld door een klant om te bemiddelen bij het vrijkrijgen van een gecarreerde baal ongedefinieerde stukken in Menen <sup>200</sup>.

Het enige domein waarin Bethune schaamteloos en in de jaren van schaarste consequent smokkelde, was op het vlak van metaalgeld. We legden hoger reeds uit dat hij tot zowat alles bereid was om toch maar aan klinkende munt te geraken. Het was dan ook in deze context dat hij zijn enige serieuze aderlating te verteren kreeg. En dan viel ook deze kwestie van "*les fonds saisies*" al bij al nog tamelijk mee. De zaak speelde zich af in de lente van 1786. Wie precies werd betrapt wordt nergens vermeld, maar feit is dat er begin maart door douanecontroleur Delaserre 27.000 Lb.ts (= 14700 Fl.ct) werden ontdekt, weggestopt in een vrachtwagen onder enkele tonnen <sup>201</sup>. Naast deze som vond hij ook geld, bestemd voor Callemien en Van Beveren, collega's van Bethune. Omdat de zaak moest voorkomen bij "*contrôleur général des finances*" De Calonne in Parijs, en verzoekschriften moesten worden gericht aan De Calonia, "*maître des requêtes*" aldaar, sprak Muiron advocaat Dinét de Varelle aan om ter plekke de gang van zaken op te volgen. Dinét kon aanvankelijk vrijgave verkrijgen door een borg van 2499.3 Lb.ts (= 1360.12.10 Fl ct) te betalen en zou alles in het werk stellen om het verlies tot 10 % te beperken. Maar de hoofdcontroleur beval de volledige confiscatie, omdat hij een duidelijk voorbeeld wilde stellen om het frauduleus uitvoeren van Frans geld door de Vlamingen eens en voor altijd te ontraden. Meer dan de terugzending van de zaak naar de intendant in Lille kon hij niet meer bekomen. Hij vroeg wel 300 Lb.ts (= 163.6.8 Fl ct) voor zijn diensten, een bedrag dat Bethune blijkbaar weigerde te betalen <sup>202</sup>.

Want ondertussen had Bethune zijn licht opgestoken bij zijn vrienden, linnenhandelaars in Parijs, die de aanpak van Dinét unaniem veroordeelden. Belcour vond niemand die zich met het terugvragen van dat geld wou belasten en dacht dat Bethune wellicht méér heil te verwachten had van Delaserre in Lille <sup>203</sup>. Godin had zelfs zijn klanten ambassadeurs aangesproken, maar die onderhielden geen relaties met De Calonne en vonden het beneden hun waardigheid zich met dergelijke zaken in te laten. Bij De Calonia was hij zelf in discrediet geraakt, andere "*gens de robe*" kende hij niet en dus raadde hij aan Vanot, die klanten had binnen de koninklijke familie, bij de zaak te betrekken <sup>204</sup>. Maar Vanot was reeds als één van de eersten op de hoogte gebracht en kon van De Calonia be-

---

<sup>200</sup> Malfait Lambert, Lannoy, dd. 11, 24 en 30.7, 6.8. 1787 en 3.12.1788 (IC.343.10.26).

<sup>201</sup> In die periode waren het vooral Bougenies en Matthieu in Lille die Bethunes wissels op Paris negotieerden. Zij gaven het geld vaak mee met de gewone vrachtwagenvervoerder Van Haesbrouck.

<sup>202</sup> Muiron, Lille, dd. 19.3, 26.3 en 2.4.1786 (IC.343.11.51) - Dinét de Varelle, Paris, dd. 14.3, 11.4, 30.4, 16.6 en 13.8.1786 (IC.343.19.44).

<sup>203</sup> Belcour, Paris, dd. 12.4.1786 (IC.343.19.43).

<sup>204</sup> Godin, Paris, dd. 27.5.1786 (IC.343.19.10).



komen dat hij ten gunste van Bethune zou pleiten om de zaak af te ronden tegen een verlies van 1 % <sup>205</sup>.

Het was echter Baraumont die er concreet zijn schouders onder zette. Omdat hij tien jaar in de bureaus van de koning had gewerkt, dacht hij via de argumentatie dat "het geld afkomstig was van oude louis die naar de munt waren gebracht" de som integraal te kunnen terugvorderen bij De Calonia. Deze laatste had hem naar een zekere DeSaint doorgestuurd, die vreesde dat dit wellicht te hoog gegrepen was, omdat Dinét de zaak had verknoeid door tegenstand op te wekken in Lille. Hij raadde alvast af in het vervolg voor dergelijke zaken met betrekking tot de "*ferme*" nog naar Dinét te gaan. Baraumont bleef op het bureau aan de kar trekken bij zijn "kameraden", tot hij de teruggave van het geconfisqueerde geld verkreeg, mits een boete van 600 Lb.ts (= 326.13.4 Fl.ct) en 100 Lb.ts (= 54.8.10 Fl.ct) steekpenningen aan de maten als bedanking : samen weliswaar méér dan de verwachte 1 %, maar nauwelijks een kwart van wat Dinét dacht te kunnen realiseren. Baraumont wilde niet meer dan een paar manchettes voor zijn moeite in dank aanvaarden. Hij had slechts de vriendschap van Bethune op het oog gehad en wenste enkel een goede keuze van toiles bij zijn bestellingen in ruil <sup>206</sup>.

In zijn studie over de della Failles, schreef W. Brulez het smokkelen toe aan "de mentaliteit van de meeste kooplui in de 16e eeuw - en trouwens niet van de 16e eeuw alleen". Ook het beetnemen van de tegenpartij inzake kwaliteit of prijs behoorde toen tot de dagelijkse praktijk in handelsmiddelen. Hij zag de nagenoeg volslagen afwezigheid van gewetensbezwaren op dat vlak als de algemene regel, die te verklaren viel door de grote onzekerheid en de enorme risico's van de handel, gekoppeld aan de buitengewone groei van de concurrentie in die tijd (BRULEZ, 1959 : 240). In de tweede helft van de 18e eeuw lijkt die mentaliteit toch wel een beetje veranderd. Onethisch handel drijven werd niet meer geapprecieerd en zelfs door de publieke opinie veroordeeld, getuige de hierboven beschreven gang van zaken. En smokkel of rechten ontduiken werd weliswaar niet op basis van morele bezwaren afgebouwd, maar men ging er in ieder geval veel rationeler mee om.

Hoewel Bethune tamelijk verbeterd geld smokkelde wanneer het water hem op dat vlak aan de lippen stond, én gemiddeld een kwart van zijn verkopen aan Franse klanten het land binnensmokkelde of op zijn minst frauduleus declareerde, kan hij immers bezwaarlijk als gewiekste smokkelaar worden bestempeld. Uiteraard realiseerde hij een méér-verkoop van om en bij de 25 %, die hij zonder het fraude-mechanisme wellicht groten-

---

<sup>205</sup> Vanot, Paris, dd. 15.4.1786 en s.d. (IC.343.19.47).

<sup>206</sup> Baraumont, Paris, dd. 8.4, 5.5, 8.6 en 15.8.1786 (IC.343.17.24) - Zie ook Boilleau, Paris;dd/ 20.5.1786 (IC.343.18.4).

deels was misgelopen. Tot op zekere hoogte deed hij daar dus zeker zijn voordeel mee. Maar systematisch en schaamteloos smokkelen deed hij liever niet. En wanneer hij zijn toiles toch fraudeerde, dan gebeurde dat voorzichtig, ten gronde doordacht, gesteund door professionele back-ups ter plekke, en doorgaans ook enkel wanneer het in ruggespraak met de klant "noodzakelijk" werd geacht. Alle linnen, duur genoeg om de normale rechten te dragen, ging zonder enige vorm van gesjoemel de grens over. En dat was het geval voor het grootste deel van zijn omzet.

Het smokkelen gebeurde, met andere woorden, op basis van zuiver pragmatische overwegingen, en zeker niet van harte. Frauderen, op welke manier dan ook, was vooral verbonden met een klant winnen of hem verliezen. Net zoals het smokkelen van munten slechts het gevolg was van schromelijke tekorten aan baar geld en het tegelijk ontbreken van betrouwbare alternatieven, leed de textielsector onder maatregelen, opgelegd door de overheden in de landen van de potentiële klanten. Het was dus hooguit zo één van die dingen die nu eenmaal niet anders konden, want de klant had het artikel van doen terwijl het door de hoogte van de rechten voor hem onverkoopbaar werd. Veel andere manieren om zo'n probleem op te lossen waren er niet. Het protectionisme van de staten, gekoppeld aan de zwakte van het repressief apparaat van die staten én de druk van koopkrachtdaling binnen de consumptierevolutie, werkten dus hand in hand om "*une véritable explosion de la contrebande au XVIIIe siècle*" te bewerkstelligen (CROUZET, 2006 : 58).

Daarom beschouwden de tijdgenoten smokkel zelden, onder welke vorm dan ook, als een misdaad. Het fenomeen vond immers zijn oorsprong in het mercantilistisch beleid dat door de meeste Europese gecentraliseerde staten in de 18e eeuw werd gevoerd en dat naargelang het geval, als terecht of onbillijk werd bestempeld. In die protectionistische optiek van een door de staat gecontroleerde economie, diende de export met alle middelen te worden gestimuleerd en de import ontmoedigd. En dat gebeurde dus met het opleggen van hoge invoertaksen, desnoods zelfs prohibitieve tarieven om de eigen industrieën te beschermen. Sommige sectoren profiteerden ervan en geloofden dus ook dat dit systeem werkte. Producenten en handelaars zoals de Bethunes, evenwel, stonden erbij en keken ernaar, want veel beter werden zij er niet van. Zij zagen in al dat gesmokkel en gefraudeer vooral een probaat middel om in de moordende concurrentie die overal rond zich heengreep de prijs van hun aanbod te drukken, zonder kwaliteitsverlies via andere vormen van veel bedenkelijker fraude, al dan niet op de kap van de uiteindelijke klant, te moeten overwegen.

## 17.2 De verzendingsproblematiek over zee versus over land

Los van de goedkoopste weg vinden wat rechten betreft, kwam er bij verzending uiteraard nog een problematiek bij, met name deze van de goederen veilig én snel bezorgen voor zo weinig mogelijk vrachtkosten. Deze moesten immers worden betaald door de klant, die daarom zeggenschap had over een expediteur om de klus te klaren én ook zelf voor de verzekering moest zorgen (MICHIELSEN, 1938 : 357). In de praktijk gebeurde het echter geregeld dat de klant die keuzes overliet aan Bethune, omdat hij ter plekke beter zicht had op de meest aangewezen manier van werken. Maar sowieso gebeurde alles altijd in samenspraak met de klant.

Doorgaans verstuurde Bethune de bestellingen over land, zelfs voor Marseille, want dat was feitelijk de kortste weg <sup>207</sup>, maar voor Spanje en het zuiden of de westkust van Frankrijk was verscheping soms toch verkiesbaar. In beide gevallen waren daar redenen voor, die we verder zullen overlopen. In principe werkte hij graag met enkele vertrouwensrelaties : enerzijds in Lille voor de verzendingen over land, anderzijds in de havens Oostende en Dunkerque, aangevuld met contacten in Gent en Brugge, Sluis, Rotterdam en Amsterdam voor de diverse formules van verscheping over zee. Maar doordat de klanten eveneens bij voorkeur beroep deden op mensen waar zij hún vertrouwen in stelden, moest Bethune geregeld gebruik maken van de diensten van ándere expediteurs. Dit zorgt voor een vrijwel eindeloze lijst van ver-, in- en uitvoerders in ons bestand. We hebben het overzicht ervan opgenomen in bijlage 2.7.1.

Tegelijk lieten correspondenten nagenoeg steevast hun bestellingen versturen in etappes. Een en ander had kennelijk te maken met de concurrentieproblematiek, want er was een systeem uitgebouwd dat internationaal werd nagevolgd. Bethune kreeg door de band een bestemming in Lille of Dunkerque opgegeven, van waar de goederen moesten worden doorgestuurd "volgens de orders van..." (i.c. zijn klant) <sup>208</sup> en in omgekeerde richting deed hij hetzelfde <sup>209</sup>. Wist hij wél naar welke bestemming de baal in kwestie van daaruit moest vertrekken, dan ging het ofwel om de klant zelf, ofwel om een verderafgelegen expediteur, bijvoorbeeld in Orleans of Lyon, die op zijn beurt de orders moest volgen van de klant. Was de finale bestemming daarentegen een klant van

---

<sup>207</sup> Azema Vve & fils, Lille, dd. 28.1.1765 (IC.341.7.54).

<sup>208</sup> Een uitzondering hierop vormde Chaurand, Nantes, die om transportkosten uit te sparen ooit een hele lijst opgaf van opeenvolgende etappes, parallel met zijn eigen reisroute, naar waar Bethune afhankelijk van de voorziene aankomst zijn bestelling moest sturen, zodat hij de toiles zelf verder kon meenemen (A'pen, dd. 29.8.1785 in IC.343.2.2).

<sup>209</sup> Vb. Bethune liet L. De Ronquier, Brugge, als leverancier van matrassstoffen, dd. 19.3.1777 de bestelling (voor Dorda-Grassot) versturen naar Liebaert Frères, Oostende, "om er zijn orders te volgen" (UC.33.4 bis).

Bethunes klant, dan kreeg hij zo goed als nooit diens naam te horen. Op die manier behield zijn klant exclusiviteitsrechten, maar kregen wij niet altijd zicht op het volledige afgelegde parcours. Dit neemt evenwel niet weg dat we over voldoende gegevens beschikken om een tamelijk compleet beeld te kunnen schetsen.

### 17.2.1 Vervoer over land

Concreet gebeurde vervoer over land per "*voiturier*" (= voerman) : dat kon een reguliere vrachtrijder (= "*roulier*") zijn of een koetsier van één of andere soort wagen binnen het kader van de zogenaamde "*messagerie*". Het verschil tussen beide lag in het officiële karakter van de laatste, die naast kleine pakjes in zijn vrachtbak <sup>210</sup> tegelijk passagiers mocht vervoeren (figuur 83). Binnen het systeem van dit "openbaar vervoer" avant la lettre, bestonden verschillende vervoermiddelen waarvoor een vergunning nodig was. Ze waren allemaal onderworpen aan de wetten en reglementen van de Messagerie, die - weliswaar als aparte exploitatie - ressorteerde onder de regie die het postwezen in pacht had.

**Figuur 83** Turgotine, postwagen van de Messageries Royales in Parijs (1775)



Bron : PERRIER, 2009 : 219.

Er werd wél duidelijk onderscheid gemaakt tussen de feitelijke postdiensten - die bestonden uit koeriers te paard (= zogenaamde "postiljons") of peperdure postsjeesjes (=

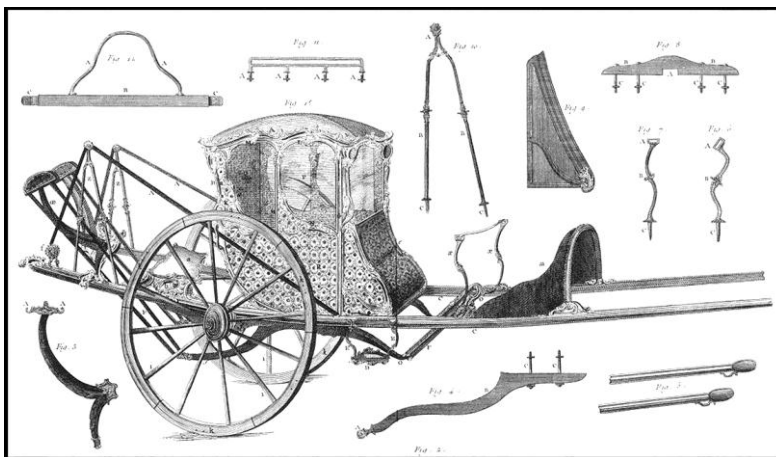
---

<sup>210</sup> In veel regio's was het vervoer van pakken van minder dan 50 of 100 pond volgens afspraken met de (lokale) messagerie voorbehouden voor het openbaar transport. Zie hiervoor o.a. Chaurand, Nantes, dd. 30.11.1773 (UC.33.4 bis) - Boilleau, Paris, dd. 9.2.1787 (IC.343.18.4).

"chaise de poste" - figuur 84) - en deze van de Messagerie, maar door de link tussen beiden konden de laatsten gebruik maken van de bevoorrechte routes van de post.

Reizigers of mensen die iets te versturen hadden, kregen zo de keuze tussen de "*fourgon*" (= goederenwagen), de "*coche*" of "*carrosse*" (= koets) en de "*diligence*", alias de feitelijke "postkoets" (figuur 85), die allemaal klokvast vertrokken, op vastgestelde dagen en op vaste trajecten. De eerste was veruit de goedkoopste maar ook de traagste en feitelijk bedoeld voor "zwaar" vrachtvervoer. Als passagiers maakten slechts arme mensen ervan gebruik, want de fourgon was allesbehalve comfortabel. Een gewone koets was duurder en iets sneller want deed acht à tien mijlen per dag (= 36 à 55 km) <sup>211</sup>. Het vlugst ging echter de diligence. De kostprijs ervan was minstens de helft méér dan die van de koets, maar ze had op belangrijke lijnen acht zitplaatsen, werd getrokken door zes paarden tijdens de zomer en zelfs acht tijdens de winter, en werd verondersteld twee mijlen (= 9 à 11 km) per uur af te leggen (LETACONNOUX, 1908-1909 : 97-98, 100-101 - MAR-CHAND, 2006 : 19-48).

**Figuur 84** "Chaise de poste"

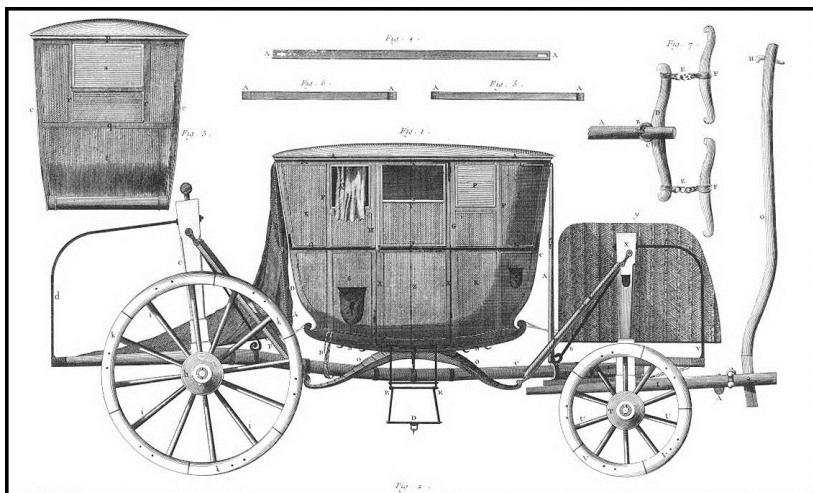


Bron : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : Vol. 26, Planche XIII.

Voor het zwaardere vrachtverkeer, globaal beschouwd als de "*roulage*", waren buiten het kader van de messagerie géén vergunningen vereist, maar de transportcommissionarissen of voermannen, die zich met dit particulier transport bezig hielden, dienden zich wel te houden aan bepaalde voorschriften. Zo was zelfs het aantal paarden geregeld dat

<sup>211</sup> De Brabantse mijl bedroeg 5,5 kilometer. In Frankrijk schommelde de afstand van een mijl naargelang de regio's tussen de 4,5 en 5,5 km (DOURSTHER, 1840 : 209-210).

mocht worden ingespannen naargelang de soort kar en particuliere wagens mochten géén gebruik maken van bepaalde wegen die voor de post- en messengeriediensten waren voorbehouden. Meestal, hoewel wat wisselend naargelang de regio en de periode, mochten ze géén personen vervoeren, géén pakken van minder dan 50 of 100 pond <sup>212</sup>, géén goud of zilver, en géén luxegoederen. Ze werkten doorgaans op een beperkt aantal trajecten, maar niet op gezette tijden en doordat vaak boeren er hun inkomsten tijdens de "slappe maanden" mee aanvulden, waren er voortdurend fluctuaties in het aanbod transportmogelijkheden. Daardoor stonden ook de prijzen niet vast : ze varieerden naargelang er veel of weinig karren beschikbaar waren, veel of weinig goederen te vervoeren, maar evengoed volgens de seizoenen <sup>213</sup>. Tijdens de winter waren ze immers langer onderweg, de dagen waren korter en de wegen slechter berijdbaar. Bovendien schommelden de prijzen naargelang de regio's : ze werden goedkoper waar er méér versteende wegen waren aangelegd en ook de concurrentie van bevaarbare waterlopen speelde een rol (LETACONNOUX, 1908-1909 : 105-109).



Bron : DIDEROT & D'ALEMBERT, 1751-1772 : Vol. 26, Planche IX.

<sup>212</sup> Chaurand, Nantes, dd. 30.11.1773 (UC.33.4 bis) - Boilleau, Paris, dd. 9.2.1787 (IC.343.18.4).

gebonden verschillen uitgevlakt. Bovendien werd er door die verbeterde infrastructuur belangrijke tijdswinst geboekt voor zowel passagiers- als handelsverkeer en werden de kosten ervan in aanzienlijke mate gereduceerd (BLONDÉ, 1999 : 169, 175-176, 178, 182).

Van een uitgekiend wegen'net' kon echter nergens worden gesproken. De Zuidelijke Nederlanden beschikten omstreeks 1700 over hooguit 200 kilometer verharde wegen. Die toestand verbeterde inderdaad tijdens de 18e eeuw : er kwamen er 2200 bij, vooral in de tweede helft van de eeuw onder het beleid van Maria Theresia. Maar over het algemeen kan toch worden gesteld dat goederenvervoer in de 18e eeuw slechts kan worden gekwalificeerd als traag, duur en met reële risico's op schade en diefstal (VAN DER HERTEN, 2004 : 13, 163-165). Gemiddeld deed een kar, met een lading van 6000 pond, getrokken door vijf paarden, rond 1780 zo'n acht mijlen (= 36 à 44 km) per dag. Het gros van de voerlui beschikte echter slechts over vier gewone paarden en kon met een lading van 5000 pond niet méér dan zeven mijlen (= 31,5 à 38,5 km) per dag aan (LETACONNOUX, 1908-1909 : 113).

#### 17.2.1.1 De vrachtvervoerders van Bethune

De keuze voor het één of het andere gebeurde bij Bethune vooral op basis van de grootteorde van het pakket. Voermannen beschikten over grote karren die méérdere zware balen tegelijk konden transporteren (figuur 86), maar voor kleine pakken waren ze, zelfs wanneer het mócht, minder geschikt. Die minuscule baaltjes waren onhandig voor hen, waardoor sommigen ze weigerden mee te nemen : ze raakten verloren tussen de grote stukken en werden makkelijker beschadigd of gestolen, zodat een diligence hiervoor méér was aangewezen. Het nadeel was evenwel dat de prijs dan wat duurder uitviel. Doorgaans reed ze echter op de beste wegen, nam de kortste routes <sup>214</sup> en ze vertrok zoals gezegd op vaste dagen en uren <sup>215</sup>, zodat het nadeel werd gecompenseerd door tijdswinst. Bovendien bevatten de kleine pakjes bij Bethune vaker duurder lijnwaad, zodat de rust dat de zending ook veiliger zou verlopen een meerprijs kon dragen <sup>216</sup>. Zodoende bepaalde eigenlijk de zending zélf welke instantie het best werd aangesproken. Met dien verstande dat "Bethune & Fils" zich beperkte tot beroep doen op particuliere voerlui of de diligence. Slechts wanneer er niet snel genoeg zo'n postkoets voorhanden was, sprak hij weleens een gewone koets (= "*carrosse*") van de Messagerie aan.

We beschreven hoger hoe Bethune vaak beroep deed op diligences voor het versturen van geld, maar ook kleine hoeveelheden toiles - zeker wanneer het fijn melkinnen be-

---

<sup>214</sup> Pachou, La Bassée, dd. 4.2.1772 (IC.342.7.35).

<sup>215</sup> Maricourt, Lille, dd. 18.4.1771 en 12.9.1775 (IC.342.9.2).

<sup>216</sup> Lammeire J.F., Brugge, liet bijna systematisch kleine bestellingen melkinnen verzenden met de diligence (IC.342.3.21).

trof - vertrokken dus geregeld per postkoets : ongeacht of het om een verzending binnen Vlaanderen, naar Brabant, naar Lille of van Lille naar elders in Frankrijk ging. Omdat het vrachtvervoer per diligence evenwel naar verhouding minder courant was, vonden we niet zoveel namen of prijzen terug. Als "directeurs" van een diligence vielen enkel de namen van Delplancque op de lijn Mons - Ath - Kortrijk in de jaren 1760, Jean Vandenberghe op de lijn Aalst - Oudenaarde - Kortrijk in de jaren 1770 en Lemaire op de lijn Brussel - Aalst - Kortrijk in de jaren 1780. Na de heropstart van de firma halfweg de jaren 1790, was eerst een zekere Martelaere directeur van de diligence Kortrijk - Gent, maar in 1798-1799 werd hij reeds opgevolgd door ene Champon. De lijn Kortrijk - Lille was op het einde van de 18e eeuw in handen van Auguste Charle. Wat prijzen betreft vonden we enkel de vermelding van 2 stuivers per stuk linnen terug voor de afstand van Kortrijk naar Brugge in 1762 <sup>217</sup>.

**Figuur 86** Vervoer in de Oostenrijkse Nederlanden, 18e eeuw



Bron : Tekening van A. Heins : "*Domination autrichienne, XVIII<sup>e</sup> siècle*. - Chaise à porteurs. - Tombereaux de gros roulage. - Vinaigrette. - Coupé de voyage." (CATTIER, 1886 ).

Voor de grotere balen wendde hij zich meestal tot voermannen die van het vervoer van goederen hun beroep hadden gemaakt. Een overzicht ervan werd opgenomen als bijlage 2.7.2. De meerderheid onder hen waren échte ondernemers die vanuit hun thuisstad één of meerdere trajecten af- en aanreden om goederen van begin- naar eindpunt of omge-

<sup>217</sup> Kesteloot A., Brugge, dd. 22.6.1762 (UC.33.3).



keerd te vervoeren, of ze onderweg op bepaalde bestemmingen af te leveren. Ze deden dat hetzij zelf, al dan niet met broers of zonen, hetzij met ingehuurd personeel <sup>218</sup>, en meestal met eigen rollend materieel. Zoals wettelijk vereist, namen ze de verantwoordelijkheid voor het onbeschadigd bezorgen van de goederen op zich. Deze zorgvereiste zat vervat in hun prijs, die werd vastgesteld bij overeenkomst met de verzender en uiteraard afhing van de lengte van het traject. In tegenstelling tot de koetsiers aan wie de pakjes moesten worden bezorgd, kwamen deze voerlui met hun karren zélf de balen opladen aan de poort van Bethunes magazijn. En de balen werden ook afgeleverd ten huize van de bestemming, tenzij de goederen nog verder moesten dan de voermans gebruikelijke zone. Daarvoor waren er officiële verzamelpunten voorzien. In Gent, bijvoorbeeld, was dat normaliter het Pakhuis op de Korenmarkt <sup>219</sup>, maar in Lille veeleer het depot van de douane, omdat daar meteen de paperassen met betrekking tot de invoer konden worden afgehandeld.

Vermits het gros van Bethunes balen vertrok van Kortrijk naar Lille, werkte hij bijna steevast met hetzelfde vervoerbedrijf, namelijk dat van Van Haesbrouck. Reeds begin de jaren 1750 en verder onafgebroken tot 1792, ontfermde deze firma, met standplaats Kortrijk, zich niet enkel over Bethunes balen met bestemming Lille, maar ondernam ze ook reizen naar Gent of op de trajecten Brugge/Oostende en Tournai/Mons. Vanaf mei 1783 schakelde Bethune geregeld de hulp in van Holvoet op de lijnen naar Lille en Brugge-Oostende, zij het wellicht enkel om Van Haesbrouck wat te ontlasten. Maar bij de heropstart eind 1795 waren op die routes beide bedrijven vervangen door die van Pannequin en occasioneel Gadeinne. Beiden werkten vanuit Kortrijk, maar de tweede vervulde reeds opdrachten voor Bethune in de jaren 1778-1785 op het traject naar Brugge-Oostende. Op die weg was in de jaren 1750, begin 1760 ook Joseph Mathon actief, en in de jaren 1770 verdeelden de Kortrijkzaan Cottenie, de Menenaars Deltour (- de smokkelaar uit ons vorig hoofdstuk -) en Latour of Jan Maertens van Meulebeke er de opdrachten van Bethune. Mathon had in de jaren 1760 zijn werkterrein naar de route op Gent verlegd, waar toen ook Latour op reed. Deze laatste ging zelfs door tot Antwerpen, hoewel het niet gebruikelijk was voor West-Vlamingen om ook voorbij Gent te trekken.

Gent was immers een zenuwcentrum wat vervoer betrof en quasi alle zendingen werden er overgeslagen. Dé grote naam in het transportwereldje aldaar was "factor" <sup>220</sup> Vandevelde. Bethune deed eerst beroep op vader Jan tot begin jaren zestig en daarna op de

---

<sup>218</sup> De weduwe Van Haesbrouck werkte met verschillende voermannen : één ervan stond bekend als een "dronkaard" (Delamarche, Halluin, dd. 12.11.1762 in IC.341.6.19).

<sup>219</sup> Buyck P., Gent, dd. 2.7.1765 - 5.4.1766 in IC.341.5.35 - De Wolf J.B., Aalst, dd. 30.4.1775 (IC.342.1.3).

<sup>220</sup> Een "factor" in de transportsector was een commissionaris die in relais- of overslagsteden behulpzaam was bij het verzenden van goederen en ze intussen in depot kon houden (SAVARY, 1748 : II, 414 en 1185).

zonen Jacobus en Judocus tot het einde van het Ancien Regime om zowat al zijn zendingen van, naar en over de Arteveldestad te coördineren. Hun netwerk overspande het volledige traject tussen Kortrijk en Antwerpen en ze reden zelfs tot Liège en Maastricht. Die laatste route namen ze over van Delcourt, die het traject had verzorgd tot eind de jaren 1760. Begin jaren tachtig reed Vandeveldt ook naar Aalst, maar in ons bestand is het niet duidelijk of hij tot Brussel doorging. We vermoeden van wel. Alleen dienden goederen, die van of naar de hoofdstad moesten worden vervoerd vanuit Kortrijk, niet te passeren via Gent. Ze werden ten huize Bethune in handen gegeven van Cuypers tot halfweg de jaren 1770, waarna Heurinckx die route overnam. Zeker deze laatste - die ook naar Liège reed - had zijn standplaats in Brussel, maar waarschijnlijk was dit ook het geval voor Cuypers. Het stukje van Oudenaarde-Zingem tot Kortrijk werd echter doorgegaans gecoverd door Pierre Vandendorpe. Zolang Bethune zaken deed met handelaars in Hodimont en Ath, werden ze toevertrouwd aan respectievelijk Delvenne en Delplancq. Ath lag op de route naar Mons, die in het laatste decennium voor de inlijving bij Frankrijk werd ingevuld door Ponnette.

Een nieuw soort vrachtverkeer kwam op gang toen Bethune meer en meer toiles begon in te kopen in de regio's Aalst en Wetteren, en deze bovendien vaak liet bleken in Lokeren. Het transport van die stukken naar Kortrijk, maar ook van Wetteren of Aalst naar Lokeren, werd door Bethunes inkopers uitbesteed aan wie ze daarvoor op de kop konden tikken. We vonden hiervoor minder vaste namen terug, wat doet vermoeden dat zij vaker beroep deden op boeren uit de streek, die vervoer in bijberoep deden wanneer ze op het veld weinig om handen hadden. Ook werd in de tweede helft van de jaren 1780 bijvoorbeeld geregeld Laureys Blanckaert aangesproken, die eigenlijk bleker was in Lokeren, maar zelf het linnen in Wetteren ging ophalen. Eens het linnen in Lokeren gebleekt, kwam het meestal naar Kortrijk met de wagens van vader en zoon Van Selle. Waren zij als officiële transporteurs om de een of andere reden niet beschikbaar, dan sprong Verbruggen in. De trafiek met Menen werd dan weer een constante van zodra "Bethune & Fils" over eigen blekerijen beschikte, omdat Bethune veel toiles van Becquaert - Vandermeersch te bleken kreeg, naar wie hij in ruil stukken stuurde om voor hem te melkbleken. Het was bijna altijd Kortrijkzaan Pieter Lorthio die dat vervoer voor zijn rekening nam.

#### **17.2.1.2 De kostprijs van het vrachtverkeer over land.**

Naar kostprijs toe was het uitkijken geblazen, want particuliere voermannen hanteerden géén vaste prijzen in tegenstelling tot de publieke van de Messagerie die verplicht waren hun tarieven te afficheren (SAVARY, 1748 : III,364). De transportkost mag trouwens niet worden verengd tot de prijs van een verplaatsing van goederen en/of personen, merkt B. Blondé terecht op. Want ook de snelheid, de veiligheid, het comfort, de kwaliteitszorg en vooral ook de betrouwbaarheid van de vervoersservice waren elemen-

ten die in de kostprijs dienden te worden verrekend. In de kostenstructuur van het pre-industriële wegtransport woog evenwel het paardenvoer het zwaarste door. Het slurpte ongeveer de helft van het kostenbudget van een voerman op (BLONDÉ, 1999 : 175-176).

Bleek dat een bepaalde firma duurder was dan een andere op dezelfde lijn, wat bijvoorbeeld aanvankelijk nogal eens het geval was bij Van Haesbrouck <sup>221</sup>, dan confronteerde Bethune hem wél met het verschil en bepleitte een betere deal. Zo vond hij 3,5 stuivers/stuk méér dan genoeg voor vervoer vanuit Oudenaarde toen de voerman 4,5 stuivers vroeg en gaf hij zijn inkoper De Wolf in Aalst de opdracht met voerman Heurinckx overeen te komen voor een vrachtprijs van 7 stuivers / stuk, toen deze 11 stuivers vroeg. Dat was zelfs méér dan de prijs van de diligence, stelde Bethune, die 7 stuivers al méér dan voldoende vond, gezien hij slechts 4 stuivers betaalde voor toch ongeveer dezelfde afstand vanuit Lokeren <sup>222</sup>.

Maar ook de route zelf goed afwegen was niet onbelangrijk, want een stuk linnen versturen vanuit Kortrijk naar Maastricht via Brussel en Liège kostte zowat het dubbele van de route over Gent en Liège <sup>223</sup>. Eén stuk versturen was trouwens nooit een goed idee, want dat kostte in verhouding altijd véél meer dan het vervoeren van meerdere stukken in een baal. Het gebeurde dan immers vaak dat de prijs per stuk werd vervangen door een veel voordeliger prijs per kwintaal. De weduwe Van Haesbrouck vroeg in 1775 voor het vervoer van één stuk naar Lille hetzelfde bedrag dat ze aanrekende per 100 pond, namelijk 20 stuivers, terwijl een stuk slechts een vijfde daarvan woog <sup>224</sup>. Bethune vond dat toen "normaal", maar evengoed hield hij in 1799 het been stijf en reduceerde Pannequin's wintervraagprijs van 40 stuivers naar 25 per kwintaal, stellende dat hij hem evenveel werk bezorgde in zomer én winter waardoor een matiger prijs bij wijze van de builen tegen de blutsen mocht volstaan <sup>225</sup>.

In reële termen vonden we aldus voor linnen in ons bestand <sup>226</sup> een aantal vrachtprijzen. We hebben ze opgelijst in tabel 75. Hierbij valt op dat binnen Vlaanderen meestal prij-

---

<sup>221</sup> Van Haesbrouck vroeg in de jaren 1762-63 voor Gent-Kortrijk 3 1/4 à 5 stuivers/stuk, terwijl Vandeveldde hetzelfde deed voor 3 stuivers/stuk (Buyck P., Gent, dd. 21.2.1762 - 17.9 en 15.10.1763 in IC.341.5.35) en hij vroeg toen ook méér dan Cottenie op de lijn Kortrijk-Brugge (De Bels, Brugge, dd. 26.1.1763 in IC.341.3.23).

<sup>222</sup> Cnudde, Oudenaarde, dd. 11.1.1774 (UC.33.4 bis) - De Wolf fils, Aalst, dd. 30.3.1787 (UC.33.6).

<sup>223</sup> Heylighers, Maastricht, dd. 14.9 en 20.10.1760 en 22.10.1761 (IC.341.10.35).

<sup>224</sup> Marracci Nic., Lille, dd. 6.4.1775 (UC.33.4.bis) - Trossier & Bourbon, Lyon, dd. 7.8.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>225</sup> Champon-Bocquet, Lille, dd. 27.2.1799 in UC.33.9.

<sup>226</sup> Buyck, Gent, dd. 21.2.1762, 17.9 en 15.10.1763 in IC.341.5.35 - Salvan Frères, Béziers, dd. 22.6.1774 in UC.33.4 bis - Vandeveldde, Gent, dd. 11.5.1786 in IC.343.8.22 - De Wolf fils, Aalst, dd. 30.3.1787 in UC.33.6 - De Wolf J.A., Aalst, dd. 2.5.1789 in IC.343.1.6 - Cnudde, Oudenaarde, dd. 11.1.1774 in UC.33.4 bis - Blancquaert, Lokeren, dd. 30.6.1787 (IC.343.13.6) - Van Doornick-Limpens, Wetteren, dd. 5.4.1799 in IC.344.16.40 - Lorthio, Kortrijk, in maart-juli 1784 en maart-augustus 1785 in IC.343.10.1 en dd. 5.12.1798 in IC.344.9.43 - De Bels, Brugge, dd. 26.1.1763 in IC.341.3.23 - Horion L., Ath, dd. 6.3.1790 in IC.344.2.18 : prijs per 100 pond, gewicht van Ath - Voor Lille 20 st : Trossier & Bourbon, Lyon, dd. 7.8.1776 (UC.33.4 bis) - 30 st : Dorda Grassot, Barcelona, dd. 21.9.1796

zen per stuk werden berekend, terwijl ze richting Henegouwen en Frans Vlaanderen liever met prijzen per centenaar werkten. Naar Lille toe was dit nochtans niet aangewezen, omdat er al eens gesjoemeld werd met het opgeven van het baalgewicht. Een hoger gewicht dan het werkelijke noteren op een vrachtbrief om in Lille minder rechten te betalen, verloor immers aan kracht als er een hogere vrachtprijs tegenover kwam te staan. Omgekeerd wilden de voerlui niet de dupe zijn van foute aangiften van het gewicht in hun nadeel. Daarom had Van Haesbrouck de gewoonte aangenomen de balen zelf te wegen op de douane in Lille. Op basis van dat zelfgewogen gewicht ging hij dan zijn onkosten ontvangen bij de betrokken expeditie, in plaats van die vergoed te krijgen op basis van Bethunes declaraties <sup>227</sup>.

**Tabel 75** Vrachtprijzen in stuivers Brabants courant gehanteerd door diverse voermannen, in de jaren 1762 -1799

Kortrijk	Gent	1762	1763	1774	1786
	48 km	5 st/stuk	3 à 3 1/4 st/stuk	3 1/2 st/stuk	4 st/stuk
Kortrijk	Aalst	1787	1789		
	70 km	11 st/stuk	9 à 10 st/stuk		
Kortrijk	Oudenaarde	1774			
	34 km	4 1/2 st/stuk			
Kortrijk	Lokeren	1787			
	70 km	4 st/stuk			
Kortrijk	Wetteren	1799			
	56 km	8 st/stuk			
Kortrijk	Menen	1784-85	1798		
	15 km	2 st/stuk	1 st/stuk		

---

en Yturbide, Pamplona dd. 25.2.1797 in UC.33.8 - 20 st : Hecquet, Abbeville, dd. 13.12.1797 in UC.33.9 - 22 st : Jacquet Frères, Gandia, dd. 13.6 en 17.7.1798 en Blanchard, Marseille, dd. 19.7.1798 in UC.33.9 - 25 st : Blanchard, Marseille, dd. 16.8, 18.8 en 27.10.1798 in UC.33.9 - Blanchard Neveu, Marseille, dd. 18.8, 14.9 en 17.10.1798 in UC.33.9 - Roche-Fourat, San Felipe, dd. 3.7.1799 in UC.33.9 - Champon-Bocquet, Lille, dd. 26.2 en 6.3.1799 in IC.344.7.46 - Leirens-Braeckman, Wetteren, dd. 17.2.1785 en 22.8.1788 in IC.343.23.5 - Vandeveld, Gent, dd. 30.9.1786 in IC.343.8.22 - Blancquaert, Lokeren, dd. 24.5.1788 in IC.343.13.6.

<sup>227</sup> Delauney, Lille, dd. 26.5.1772 (IC.342.8.12).

Kortrijk	Brugge	1763				
55 km		2 st/stuk				
Kortrijk	Ath	1790				
70 km		14 st/100				
Kortrijk	Lille	1776	1796	1797	1798	1799
30 km		20 st/100	30 st/100	30-20 st/100	22-25 st/100	25 st/100
Gent	Wetteren	1785-88				
18 km		2 st/stuk				
Gent	Lokeren	1786				
30 km		2 1/2 st/stuk				
Aalst	Lokeren	1788				
30 km		3 st/stuk				

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.

### 17.2.2 De rol van expediteurs

Wanneer Bethune pakken of balen linnen naar Lille verstuurde, adresseerde hij ze bij voorkeur aan enkele mensen die hij vertrouwde omdat ze het transportwezen in al zijn facetten door en door kenden. Dat konden beroepsexpediteurs *avant-la-lettre* zijn, zogenaamde "*commissionnaires de transport*" of "*de voitures*", die het bezorgen van goederen regelden, uitkeken naar retourvracht, voor dispatching zorgden in beide richtingen en zich tegelijk bekommerden om de paperassen en het betalen van stads- of in- en uitvoerrechten. Deze specialisatie ontstond reeds in de 16e eeuw (BRULEZ, 1959 : 408), maar officieel was er in de 18e eeuw nog geen sprake van een zelfstandig expeditiebedrijf, zodat de meeste huizen expeditie combineerden met handel op provisie (MICHIELSEN, 1938 : 205-206).

In grote steden waar veel vrachtwagens toekwamen, waren er volgens Savary ook vaak "hoteliers" die dat werk naar zich toetrokken. Zij konden immers meteen de voer mannen te slapen leggen (SAVARY, 1748 : II, 415). Feit is dat wij inderdaad in ons bestand

lezen dat baaltjes dienden te worden bezorgd in één of andere herberg, waar ambulante handelaars ze bij hun volgende passage in functie van de diverse handelsmarkten konden ophalen <sup>228</sup>. Deze herbergiers profileerden zich dus als "factors" : een term die normaliter als synoniem werd voorbehouden voor die commissionarissen die zich toelegden op het stockeren en/of doorsturen van goederen (SAVARY, 1748 : II, 412-414, 1185)<sup>229</sup>.

Maar in principe gelastte zowat iedere negotiant zich tijdens de 18e eeuw met het ver- en doorzenden van goederen op verzoek van een correspondent. Enkel de kleinere spelertjes op de markt mankeerden het netwerk dat daarvoor noodzakelijk was (MICHIELSEN, 1938 : 205). Zodoende waren er legio handelaars, zoals Bethune zelf, die het verzenden van goederen, afkomstig van derden, naar hun eigen klanten wilden coördineren bij wijze van dienstbetoon. Het was vooral dit legertje niet-professionele expediteurs die het aantal mogelijkheden voor de klant onwezenlijk aandikte. Niettemin zien we in onze brieven dat alle belangrijke handelaars bij voorkeur met beroeps- of op z'n minst geroutineerde dispatchers werkten. Officiële verzenders dekten immers "de risico's van de weg" <sup>230</sup>.

#### 17.2.2.1 Bethunes expediteurs

In de jaren 1750 werkte Bethune zelf vooral met Antoine Hubert, die drie keer méér ballen te verwerken kreeg dan J. Bte Scheppers. Hubert, reeds een oude rot in het vak, liet de last en rompslomp meer en meer over aan zijn schoonzoon D'Achon, die echter ziek werd en stierf. Zijn weduwe vroeg aanvankelijk "*de grace*" haar verzendingen te blijven sturen, maar vertrok kort daarop toch liever naar Picardië om er te hertrouwen. Vader Antoine had reeds in 1769 laten weten dat hij opnieuw dichterbij de douane woonde zodat hij terug opdrachten kon aanvaarden, maar overleed begin 1774. De nieuwe schoonzoon Duriez zette voortaan het bedrijf verder, maar genoot Bethunes vertrouwen niet meer.

Door al die verwikkelingen was Bethune geleidelijkaan maar tot grote tevredenheid beroep beginnen doen op Pierre Alexandre Muiron, toen nog een jonge ambitieuze expediteur, die vanaf de tweede helft van de jaren 1760 een groot deel van Bethunes verzen-

---

<sup>228</sup> Vb. Maricourt, Lille kreeg regelmatig opdracht de goederen te versturen naar een "*auberge*" in Amiens, Soissons of naar die van Veuve Nest in St. Quentin (UC.33.4 en 33.4.bis) - Zie ook Renard, Montdidier, IC.342.10.48 en Renard & Guesnet, Montdidier (IC.342.10.49) die als "*marchands forains*" ook geregeld zélf met hun eigen wagen hun goederen gingen ophalen in Lille.

<sup>229</sup> In de 18e eeuw onderscheidde men vijf soorten commissionarissen : inkoop-, verkoop-, depot-, verzendings- en bankcommissionarissen (SAVARY, 1748 : II, 412).

<sup>230</sup> Bouché Frères, Montpellier, dd. 19.5.1796 (UC.33.8) - Revers R., Orleans, dd. 26.8 en 11.9.1799 (UC.33.9) en 1.9.1799 (IC.344.11.23).

dingen zou coördineren. Vooral deze naar de regio Bordeaux - Nantes vertrokken bijna allemaal via hem. Hij zou dat blijven doen, tot hij zich op hoge leeftijd terugtrok en de leiding van zijn bedrijf doorgaf aan zijn zoon Etienne Muiron en schoonzoon Laurent Coquelle. Zijn bedrijf was toen reeds uitgegroeid tot een begrip in de Rijselse transportwereld, omdat het over eigen wagens beschikte die werden ingezet op bepaalde routes<sup>231</sup>. Een en ander zorgde ervoor dat zij de laagste vervoerkosten konden garanderen naar Frankrijk en het buitenland<sup>232</sup>.

Dit neemt echter niet weg dat het gros van Bethunes pakken vanaf 1765 door de handen passeerde van Pierre Maricourt. Hij had deze man leren kennen, toen hij zich begin 1761 als kanthandelaar en detaillant in allerlei stoffen voor eigen rekening had geïnstalleerd en in Kortrijk was komen inkopen. Vrij vlug groeide hij uit tot één van Bethunes boezemvrienden, die zelfs Bethunes dochter vroeg als meter voor één van zijn kindjes<sup>233</sup>, en op wie J.Bte sr. kon terugvallen voor uiteenlopende diensten in Lille. Enkele jaren later begon hij dus ook balen voor Bethune te versturen en kreeg hij bijna onmiddellijk quasi alle goederen bestemd voor diens kleinere en middelgrote klanten Frankrijkwid.

Hij deed dat volgens Bethune slechts om hem plezier te doen<sup>234</sup>, maar wel deskundig en met veel enthousiasme, zodat hij binnen de kortste keren beter overweg kon met Bethunes massa karweitjes waar smokkel- en fraude kwam bij kijken, dan Muiron zich als officiële factor kon veroorloven. Waar nodig deed Maricourt ook beroep op de expertise en/of de wagens van Muiron, zodat ze samen een heuse tandem vormden, langs waar Bethunes balen de wereld rond konden worden gestuurd. Hij stierf enkele jaren ná vader en zoon Bethune, zodat Van Ruymbeke hem bij de heropstart van de firma diende te vervangen. Zijn weduwe verstuurde nog weleens een baaltje, maar zijn rol zou nagevoeg integraal worden overgenomen door Charles Champon-Bocquet, een volwaardig expeditiebedrijf zoals dat van Muiron.

Een andere belangrijke naam op het vlak van transport in Lille was Yon. Vader Rémy Yon, zelf feitelijk linnenhandelaar, behoorde tot het kliekje tegenstanders van het fraudesysteem dat de Vlaamse handelaars met handlangers in Lille hadden opgezet, zodat Bethune géén beroep op hem deed voor het verzenden van zijn toiles. Maar zoon Guillaume had met die gang van zaken minder problemen en doordat hij goed aangeschreven stond in Montpellier, waar onder andere Bonafous hem graag als expéditeur opgaf,

---

<sup>231</sup> Maricourt, Lille, deed geregeld beroep op één van de wagens van Muiron voor een verzending, vb. dd. 7.5 en 7.11.1766 in IC. 341.9.20 en dd. 21.11.1782 en 19.11.1789 in IC.343.12.1. Ook G. Yon, Lille, stuurde balen door naar Muiron, cf. Murion, dd. 5.6.1787 in UC.33.6.

<sup>232</sup> Muiron E. & Coquelle, Lille, dd. 18.3.1797 (IC.344.8.11).

<sup>233</sup> Maricourt, Lille, dd. maart 1767 (IC.341.9.20).

<sup>234</sup> Rodriguez Henriques B., Bordeaux, dd. 26.7.1771 (UC.33.4).

nam hij tot het einde van het Ancien Regime honderden balen voor zijn rekening. Daarnaast was er ook de familie Azema, die als gevestigde "*commissionnaire de voitures*" geregeld pakken voor Bethune verzond. Papa Turquet uit Senlis liet zijn toiles via hen versturen. Halfweg de jaren 1770 werd ook Edmond Simon Mathon ingeschakeld. Gedurende een jaar of twaalf verzond hij (- of zijn weduwe, want hij stierf reeds in 1775 -) bijna alle bestellingen van de blekers uit de regio Garriat - Jonzac. Vanaf de jaren 1780 werden er eveneens balen verstuurd via de nieuwe aangetrouwde familieleden Lachez-Badar en ook schoonouders Delebecque zouden dat in toenemende mate doen.

**Tabel 76** Bethunes tien belangrijkste Rijselse expéditeurs, periode 1755 - 1799

	Expéditeur	Aantal balen	Période
1	Maricourt	1384	1766-1799
2	Muiron - > Muiron & Coquelle	1221	1755-1799
3	Yon G.	650	1766-1799
4	Hubert A. - > D'Achon - > Duriez	464	1755-1777
5	Champon-Bocquet	282	1796-1799
6	Azema - > Delaforge-Azema	236	1766-1799
7	Mathon E.S. (Vve)	132	1774-1786
8	Lachez-Badar	125	1780-1790
9	Delebecque-Badar	92	1785-1796
10	Deloigne	81	1779-1790

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief . Bijlage 2.7.1.

Met z'n allen verzonden Bethunes tien belangrijkste Rijselse expéditeurs aldus, getuige tabel 76, honderden balen. Zij kregen daarbij nog de hulp van een schaar anderen, die Bethune slechts bij gelegenheid inschakelde op vraag van zijn klanten. De concurrentie in dat milieu moet tamelijk vigoureuus zijn geweest, want Bethune kreeg niet alleen ge-



regeld een aanbod van diensten op dat vlak, maar wanneer er een gevestigde waarde wegviel, stonden anderen te springen om zijn plaats in te nemen <sup>235</sup>.

### 17.2.2.2 De feitelijke gang van zaken

Door het groot aantal gegadigden, konden Bethunes klanten zich veroorloven lastig te doen en klachten te uiten over vermeende duurte, vertraging in de levering door slordigheid, of ander geklungel van de expediteur <sup>236</sup>. Die klachten waren zelden terecht, maar doordat de klant geen vat had op de vaak willekeurige prijzen en/of vrachttijden van de voerlui, ventileerden ze hun ongenoegens op de expediteurs. Zij verdedigden zich uiteraard en gaven details vrij over hun kostennota's ter staving van hun integriteit. Muiron, die als belangrijkste verzender samen met Maricourt vaak in de klappen deelde, vermoedde dat de joodse klanten in Bordeaux hem ervan verdachten invoerrechten voor gewone toiles te rekenen terwijl hij slechts voor grove had betaald, omdat het hem niet altijd lukte een maximaal aantal toiles voor grof te passeren <sup>237</sup>. De nuchtere Maricourt wilde niet nadenken over zulke verborgen agenda's, stelde ronduit dat die heren kloegen zonder reden en lag er verder niet van wakker <sup>238</sup>, maar Champon-Bocquet voelde zich onterecht geïsoleerd en verzekerde dat niemand goedkoper werkte dan hij <sup>239</sup>.

---

<sup>235</sup> vb. Azema Vve & fils, Lille, dd. 20.11.1757 (IC.340.7.1) - Muiron, Lille, vroeg dd. 6.3.1772 de voorkeur te mogen genieten toen Mme D'Achon-Hubert naar Picardië uitweek, zonder Antoine Hubert - reeds een oude man - te willen benadeligen (IC.342.9.24) - Doyen & co, Lille, vroegen dd. 16.4.1789 de voorkeur zodra ze het overlijden van Azema hadden vernomen (IC.343.11.22) en boden nogmaals hun diensten aan op 10.4.1790 (IC.344.7.58) - Duriez-Hubert, Lille, vroeg Bethune dd. 29.5.1781 zijn zendingen naar hem op te drijven als dat in zijn macht lag (IC.343.11.26) - Delauney, Lille, bood dd. 14.5.1790 zijn diensten aan omdat er sinds kort twee commissionarissen waren weggevallen in Lille, waaronder Azema (IC.344.7.51) - Pennel-Lecutiez, Lille bood dd. 25.1.1796 zijn diensten aan, zodra hij vernomen had dat "Bethune & Fils" terug begon te draaien (IC.344.8.18).

<sup>236</sup> Lajard-Brunet, Montpellier, vonden dd. 24.12.1762, 17.1.1763 en 4.4.1764 Muiron te duur en verkozen Yon (IC.341.12.4) - Da Costa Cadet, Bordeaux, was dd. 16.2.1773 mistevreden over Muiron's kosten (IC.342.2.16) - Peynado, Bordeaux, kloeg dd. 8.1.1773 over de kosten van Muiron, maar had dat voordien dd. 24.9.1771 ook gedaan over die van Maricourt (IC.342.3.3) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, was dd. 12.7.1771 niet tevreden van Maricourt, want vond hem duurder dan Muiron (IC.342.3.6) - Sadde, Montpellier, verdacht dd. 14.8.1776 zijn nieuwe expediteur Alexandre Delebecque ervan zijn kosten op te drijven (IC.342.11.15) - Bezard, Montpellier, vroegen dd. 9 en 25.8.1780 voortaan hun zendingen te doen via de broers De Ronquier, omdat Maricourt zich had vergist en onterecht een acquit à caution had genomen terwijl dat niet moest (IC.343.15.6) - Hurtault-Lasnier, Reims, was dd. 20.2.1782 mistevreden over Muiron, wegens te laat ontvangen goederen en te dure kosten (IC.343.20.14) - Benezet soeurs, Bordeaux, vroegen ook details per betrokkene wegens vermeende te dure kosten (Muiron, Lille, dd. 30.7.1776 in UC.33.4 bis) - A. DaCosta, Bordeaux, kloeg dd. 11.6.1782 over slordigheid van Deloigne (UC.33.5) - Boilleau kloeg over slordigheid bij Muiron (Muiron, Lille, dd. 22.6.1787 in UC.33.6) - Toen Bethune nagenoeg niets meer naar Frankrijk te versturen had, kloegen zijn klanten steeds meer over vertragingen en slordigheden bij Muiron (Muiron, dd. 23.1 en 26.4.1793 in UC.33.7).

<sup>237</sup> Muiron, Lille, dd. 20.6.1771 (IC.342.9.24).

<sup>238</sup> Maricourt, Lille, dd. 11.11.1780 (IC.343.12.1).

<sup>239</sup> Champon-Bocquet, Lille, dd. 11.10.1796 (IC.344.7.46).

Uiteraard gebeurden er vergissingen. Zeker een klein pakje raakte weleens verloren onderweg <sup>240</sup>. En vertrok een baal via een foute route, dan vergde het rechtzetten daarvan onmiddellijk twee à drie weken vertraging <sup>241</sup>. Maar zo'n fout was slechts het gevolg van een misverstand, bijvoorbeeld het verwarren van bestemmingen <sup>242</sup> of van een foute nummering bij Bethune <sup>243</sup>. Juist gezien de concurrentie hadden zij er immers geen baat bij hun werk niet perfect af te handelen. Er blijkt in het linnenwereldje trouwens een soort ongeschreven consensus te zijn geweest over wat hun diensten mochten kosten, namelijk 3 Lb.ts (= 1.12.8 Fl.ct) per baal of pak. Hield iemand zich daar niet aan, dan werd hij er meteen aan herinnerd ongelijk te hebben <sup>244</sup>. En wat de klachten over vertragingen betreft, lag de schuld doorgaans evenmin bij hen. Langer dan maximaal twee dagen hadden ze niet nodig om een verzending te regelen <sup>245</sup> en expediteurs die goederen binnenkregen en ze daarna gewoon vergaten door te sturen waren echt wel uitzonderingen <sup>246</sup>. Temeer omdat men balen niet zomaar "in transit" kon laten in de pakhuizen waar voerlui vaak verplicht waren ze te deponeren, want dat kostte huurgeld <sup>247</sup>. Wanneer er géén wagens te vinden waren, konden zij echter niet anders dan uitkijken tot ze er één vonden <sup>248</sup>.

Ze stuurden de balen of pakken door naar hun finale bestemming of nog vaker naar een volgende etappe in het verzendingsproces. Naar Amiens, Paris of Reims waren er rechtstreekse verbindingen, met dien verstande dat ze de Franse grens moesten passeren,

---

<sup>240</sup> Bezard, Montpellier, was boos dd. 5.12.1783 omdat ze een pakje met 4 stukken melk hadden ontvangen terwijl ze er eentje verwachtten met 4 stukken menage. Het vergde een ganse zoektocht in Lille en Lyon, vooraleer het verloren pakje opdook in St. Quentin : 2 en 23.1 en 18.2.1784 (IC.343.15.6) en 21.1.1784 (UC.33.5) - Een pakje zijdestoffen voor Maricourt, dat Charnock, Oostende, verzond dd. 10.2.1785 met een voerman richting Kortrijk, werd pas maanden later in Tournai teruggevonden (IC.343.16.28), wegens een door hun bediende slecht ingevulde vrachtbrief. De man werd stante pede ontslagen en Charnock vergoedde de onkosten en bijkomende rechten die moesten worden betaald bij de recuperatie (idem dd. 25.3 en 21.6.1785). Zie ook Denet, Oostende, dd. 5.7.1785 in IC.343.16.34.

<sup>241</sup> Muiron, Lille, dd. 6.11.1779 (IC.342.9.24).

<sup>242</sup> Maricourt, Lille, verzond dd. 6.6.1778 balen voor Guesnet naar St. Denis bij Parijs ipv naar Estrées-St. Denis bij Compiègne (IC.342.9.2) - Muiron E. fils & Coquelle, Lille, kreeg dd.29.4.1798 de aangekondigde baal BG6 niet binnen omdat ze ipv met de diligence met Pannequin was meegegeven, die ze verkeerdelijk afzette bij Champion-Bocquet (IC.344.8.11).

<sup>243</sup> Muiron, Lille, dd. 3 en 14.7.1787 (UC.33.6) en Digneon-Labatte, Paris, dd. 1 en 12.7.1787 (IC.343.19.45) - zie ook Coigny Vve., Lille, dd. 21.7.1783 (UC.33.5).

<sup>244</sup> Azema Vve & fils, Lille, rekende 3 lb per baal (dd. 20.11.1757 in IC.340.7.11) - Gentil Muiron, Lille, idem (dd. 13.2.1797 in IC.344.8.12) - Aget, Dunkerque, idem (dd. 4.3.1784 in IC.343.7.7) - in een dispuut met Rodriguez Henriques over de kosten in Dunkerque, vond Bethune dat de verzender daar niet meer dan 3 lb per baal commissie mocht vragen (dd. 22.9.1782 in Maricourt, Lille, UC.33.4) - Bethune liet aan Muiron dd. 19.6.1771 weten dat de joden klaagden over zijn duurte. Mocht hij méér rekenen dan 3 lb dan had hij ongelijk, vond Bethune (UC.33.4).

<sup>245</sup> Guinebaud-Petau & Curnex, Orleans, dd. 14.1.1791 (IC.344.11.22).

<sup>246</sup> Mauroy, Paris, kreeg dd. 2.4.1793 te horen dat zijn baaltje van factuur 6.12.1792 bij Rouzé-Mathon was afgegeven en daarna vergeten (UC.33.7).

<sup>247</sup> De Wolf J.B., Aalst, dd.30.4.1775 (IC.342.1.3).

<sup>248</sup> Maricourt, Lille, dd. 21.11.1782 (IC.342.12.1).

wat in Amiens zelf gebeurde en in de twee laatste gevallen respectievelijk via Peronne en St. Quentin. Maar naar het zuiden toe werd er meestal een tussenpersoon voorzien in Lyon. Dat was het klassieke knooppunt voor verbindingen naar de foire van Beaucaire, maar ook voor Montpellier of Marseille. Direct van Lille naar Marseille - op vraag van klanten die kosten wilden drukken - kon mettertijd ook, maar het werd aanvankelijk ten stelligste afgeraden omdat voermannen, die zich in Lille bereid verklaarden naar Marseille door te rijden, al te vaak zélf de goederen in Lyon versjacherden aan één of ander onbetrouwbaar sujet om de verdere etappe over te nemen. Expéditeurs hielden begrijpelijkerwijs niet van zulke onderhandse transacties die onder hun duiven schoten, maar hadden ook wel een punt, vermits de conditie van een zending bij iedere transit via officiële expéditeurs werd gecontroleerd <sup>249</sup>. Dat vergemakkelijkte de situatie bij eventuele schadeclaims, maar Bethunes klanten hadden daar geen oren naar : de trafiek via Louchon slonk van 62 balen in 1796 naar 5 balen in 1797. Naar het westen gingen de goederen doorgaans via Orleans, waar ze verder werden gestuurd naar Nantes of via Poitiers naar Bordeaux. Vanuit Orleans konden ze ook via Limoges worden doorgezonden naar Toulouse en op het einde van de eeuw ook naar Perpignan, voor doorzending naar Barcelona en andere steden in Spanje.

Opvallend was dat ook in die transitsteden steeds dezelfde namen terugkwamen. Wellicht had dit niet zozeer te maken met een beperkt aantal expéditeurs in die steden, maar veeleer met het ons-kent-ons-principe, waarbij ook transportcommissionarissen het liefst werkten met collega's die ze kenden en vertrouwden. De eerste namen in ons bestand duiken slechts op in 1782 wanneer er sprake is van Gabriël Bertrand in Lyon en Guinebaud in Orleans. In Lyon werd een jaar later soms de schoonzoon van Maricourt, Pierre Louis Charlet aangesproken, wiens broer Claude Etienne met zijn vader een expeditiebedrijf leidde in Marseille, dat zo nodig voor verder transport kon worden ingeschakeld. Tegen het begin van de jaren 1790 werd er in Lyon echter vooral met Claude Nicolas Plantin gewerkt en in Orleans gingen de balen via Guinebaud, inmiddels geassocieerd met Pétau en Curnex, of via Deboislandry, familie van de Deboislandry's in Parijs.

Na de heropstart eind 1795 breidde het gamma mogelijke expéditeurs in die transitsteden uit. Voortaan werden in Lyon buiten Plantin - intussen in compagnie met Huguin - hetzij Nicolas Louchon ingeschakeld, hetzij Jacques Reijmond & co. In Orleans was de vennootschap van Guinebaud en Pétau uitgebreid met Cheron en Roger Revers, die eind 1798 de firma van de drie anderen overnam en ze verderzette onder zijn naam. In die jaren gingen meer en meer balen rechtstreeks naar Marseille, waar ze werden opgevan-

---

<sup>249</sup> Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 17.9.1796 in IC.344.2.32 en 6.10 en 9.11.1796 in UC.33.8 - Louchon, Lyon, dd. 4.10 en 18.10.1796 in UC.33.8 en dd. 12.10.1796 in IC.344.9.10.

gen door de firma's van Bernadac-Monnier, Blanchard & co of Caminada & Cabanellas met nog enkele anderen bij gelegenheid. Het was ook de periode waarin steeds vaker beroep werd gedaan op Pierre Battle in Perpignan, om de bestellingen voor Spanje te behandelen. Daar waren ook nog enkele andere firma's die dat desgevallend konden doen, maar Battle werd de vaste toeverlaat.

### 17.2.3 Het 18e eeuws transport : een tijdrovende zaak met een onzekere kostprijs

Hoewel de toestand in Frankrijk beter was dan bijvoorbeeld in Spanje, waar nauwelijks wegen waren aangelegd, ging het vrachtvervoer er allesbehalve vlot vooruit. Tegen halfweg de 18e eeuw was Parijs weliswaar verbonden met alle Franse landsgrenzen (DE VRIES, 1976 : 172), maar van een fatsoenlijk wegen'net' tussen alle grote steden was nog lang geen sprake en de toestand van de meeste wegen was ronduit slecht. Gebruik maken van de vele rivieren vormde zelden een valabel alternatief, want ging nog trager en kostte nog méér. Letaconnoux beschreef dit uitvoerig en besloot : *"Ce qui frappe dans l'étude des transports en France, au 18e siècle, c'est la place prépondérante des transports par terre... Mais, dans l'ensemble, les transports, par terre comme par eau, se sont exercés dans des conditions défavorables et, malgré quelques améliorations, les moyens de transport sont restés peu nombreux, chers et lents"* (LETACONNOUX, 1908-1909 : 292).

A. Conchon heeft inmiddels onderzocht waarom de toestand in Frankrijk slechter was dan bijvoorbeeld in Engeland of de Zuidelijke Nederlanden, waar een systeem van ge-centraliseerde tolheffing werd uitgebaat door concessionarissen. Zij beschrijft hoe publieke financiering ontoereikend was om een degelijke infrastructuur uit te bouwen voor het toenemend vrachtverkeer in Frankrijk. Bovendien was de versnippering van middelen er door de vele adellijke, kerkelijke of gemeentelijke tolheffingen nog wijd verspreid. De Franse monarchie begon weliswaar reeds in het begin van de 18e eeuw de private tolheffingen terug te dringen, maar wegens tegenstand van de bevolking, niet zelden uit fysiocratische hoek, sleepte dit aan tot aan de Franse Revolutie (CONCHON, 2005 & 2008). Dit zorgde ervoor dat bepaalde locaties nagenoeg onbereikbaar waren. Toen Bethune voor het eerst goederen in Garriat moest leveren, weigerden de voer-mannen in Orleans de balen mee te nemen, want ze wisten niet waar dat dorp lag. De transportcommissarissen vonden het zelfs niet eens op hun kaarten en vroegen Bethune uit te vissen bij welke grotere stad ze het moesten situeren <sup>250</sup>.

---

<sup>250</sup> Mathon E.S., Lille, dd. 4.2.1772 (IC.342.9.4).

**Tabel 77** Reistijden van goederenvervoer, periode 1758 - 1799

Van	Naar	Reistijd	Referentiejaren
Lille	Lyon	26 - 30 dagen	1758, 1759, 1760, 1798
Lille	Marseille	40 dagen	1780, 1797
Lille	Orleans	14 dagen	1799
Lyon	Beaucaire	10 - 12 dagen	1782
Orleans	Bordeaux	23 dagen	1799
Orleans	Perpignan	40 - 45 dagen	1799

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie <sup>251</sup>.

### 17.2.3.1 De tijdsfactor

Hoe traag het transport over land vooruitging toont het overzicht in tabel 77. Giroud, directeur van de Messagerie St. Simon, deelde in een gedrukte circulaire dd. 27 mei 1798 de reistijden per diligence mee vanuit Lille naar een hele reeks steden in Frankrijk. Hij sprak bijvoorbeeld van zeven dagen naar Lyon en drie dagen naar Orleans. Daaruit blijkt dus dat het vrachtverkeer er gemiddeld vier à vijf keer langer over deed <sup>252</sup>.

De lange reistijden over land vereisten dat Bethune de verzendingstermijnen bij bestellingen voor welbepaalde jaarmarkten goed in het oog hield. Vooral voor Beaucaire zorgde dat vaak voor problemen omdat die weliswaar officieel werd geopend op 21 juli, maar de handelaars reeds veertien dagen daarvoor het gros van hun verkopen terplekke regelden. Eén en ander had te maken met het feit dat de drie "werkdagen" van de feitelijke foire werden gebruikt om de verkochte goederen te verschepen, omdat ze dan ge-

---

<sup>251</sup> Lille-Lyon : Scheppers, Lille, dd. 29.7.1758 (IC.340.8.16) - Hubert, Lille, dd. 31.10.1759 (IC.340.7.31) - Reynard & Molin, Lyon, dd. 10.6.1760 (IC.341.10.31) - Garrouste & Roucher, Montpellier, dd. 14.4.1798 (IC.344.10.22) - Lille-Marseille : Maricourt, Lille, dd. 29.4.1780 (IC.343.12.1) - Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 3.5.1780 (UC.33.5) - Muiron & Coquelle, Lille, dd. 24.7.1797 (IC.344.8.11) - Lille-Orleans : Muiron & Coquelle, Lille, dd. 26.6.1799 (IC.344.8.11) - Lyon-Beaucaire : Reynard & Molin, Lyon, dd. 10.6.1760 spreekt van 4 à 8 dagen "afhankelijk van de wind", dus stroomafwaarts via de Rhône (IC.341.10.31) - Reynard, Lyon, dd. 1.7.1782 spreekt van 10-12 dagen (IC.343.14.15) - Orleans-Bordeaux : Revers & Roger, Orleans, dd. 30.12.1799 (IC.344.11.23) en Orleans-Perpignan : idem dd. 2.5.1799. Afwijkende gegevens vonden we bij Champon-Bocquet, Lille, die dd. 16.6.1798 sprak van 22 dagen van Lille naar Lyon en 32 dagen van Lille naar Beaucaire. Vermoedelijk stelde hij als expeditie de snelheid van het transport te rooskleurig voor (IC.344.7.46).

<sup>252</sup> Giroud, Lille, 27.5.1798 (IC.344.7.61).

noten van vrijstelling van rechten (CONTESTIN, 1995 : 47)<sup>253</sup>. Zodoende moesten de verkopen tegen dan al rond zijn en de leveringen van Bethune ten laatste tegen eind juni in Lyon toekomen om in Beaucaire te geraken tegen 8 juli<sup>254</sup>. Voor gebleekt linnen was dat, gezien het Vlaamse klimaat, erg vroeg, maar de verzenders waren formeel en stelden de limiet voor vertrek vanuit Lille in optimale omstandigheden op 8 juni<sup>255</sup>.

Het hoeft geen betoog dat dit dus weleens fout liep en de klanten hun goederen pas zagen toekomen wanneer de verkoopperiode reeds achter de rug was<sup>256</sup>. Ook voor andere foires dienden de leveringstermijnen strikt te worden gerespecteerd : voor Villeneuve was de deadline voor aankomst ter stede 15 november<sup>257</sup>. Die van Pezenas en Bordeaux gaven hem wat meer armslag, want ze gingen respectievelijk pas door in september en oktober. Maar de eerste had vier edities, één in elk seizoen, waaronder ook een 'vastenversie' in februari, en die van Bordeaux had er één op 1 maart<sup>258</sup>, waarvoor er dan weer andere transportproblemen rezen. Want naast lange reistijden, moest er bij landvervoer rekening worden gehouden met tal van factoren.

Tijdens de winter, bijvoorbeeld, kon er vaak niets vertrekken omdat "de barrières" gesloten waren. Men had bij ons in de Zuidelijke Nederlanden namelijk de gewoonte de wegen af te sluiten, wanneer er gevaar bestond dat ze bij berijding te erg zouden worden beschadigd. Dat gevaar werd vooral reëel in periodes van dooi en uiteraard konden ze ook niet worden gebezigd bij occasionele overstromingen<sup>259</sup>. Dat systeem met afsluitingen zal wellicht lokaal ook in Frankrijk weleens zijn toegepast, maar in de Zuidelijke Nederlanden zat het ingebakken in het systeem, waarbij de wegeaanleg werd gefinancierd en het onderhoud ervan gecontroleerd door de lokale en provinciale besturen (VAN DER HERTEN, 2004 : 164-165).

Aan het begin van de 18e eeuw beschikten de Zuidelijke Nederlanden slechts over lokale wegen, aangelegd op basis van concrete noden door lokale overheden. Centraal was er nooit een wegenplan doordacht en de regering in Brussel hield zich niet bezig met de

---

<sup>253</sup> Reynard, Lyon, dd. 1.7.1782 (IC.343.14.15).

<sup>254</sup> Salvan Frères, Béziers, IC.343.3.8 - Bonafous-Julien & Bonafous, Montpellier, IC.343.16.4 - Sihol-Randon, Montpellier, dd. 9.3.1785 (IC.343.16.3).

<sup>255</sup> Muiron & Coquelle, Lille, dd. 31.5.1797 (IC.344.8.11).

<sup>256</sup> Vb. Charolois, Montpellier, dd. 15.10.1798 (IC.344.10.12).

<sup>257</sup> Bonafous-Julien & Bonafous, Montpellier, IC.343.16.4.

<sup>258</sup> Voor Pezenas : Sihol-Randon, Montpellier, dd. 26.7.1784 (IC.343.16.3) - Parlier, Montpellier, IC.343.15.15 - Pomier Frères, Montpellier (IC.341.12.1) en SAVARY, 1748 : II, 1278 - Voor Bordeaux : Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 16.2.1773 (IC.342.2.16) - Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 27.8 en 17.9.1773 (IC.342.3.7) - Curatteau, Niort, IC.341.12.12. Savary spreekt van foires op 1 maart en 16 oktober (SAVARY, 1748 : II, 1277)

<sup>259</sup> Huard, St. Quentin, dd. 27.1.1768 (UC.33.4) - Subé, Châlons, dd. 8.2.1772 (UC.33.4) - Baudry, Garriat, dd. 19.2.1789 (UC.33.6) - Fournier, Moings, dd. 13.2.1789 (UC.33.6) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 14.2.1789 (UC.33.6) - Charolois, Montpellier, dd. 20.3.1799 (UC.33.9).

financiering ervan. In de tweede helft van de eeuw kwam daar echter verandering in, omdat de regering initiatieven van lokale en provinciale overheden nu ondersteunde en financieel mogelijk maakte door het invoeren van een vernuftig wegentolsysteem. Concreet kwam het erop neer dat weggebruikers huur moesten betalen voor het gebruik van de weg in de vorm van een tol, berekend op regelmatige afstanden. Met die tolgelden werden de leningen voor de aanleg van de wegen afbetaald en het onderhoud ervan vergoed. Het systeem remde vlot vervoer van goederen af, maar kwam de handel in het algemeen ten goede, want maakte tegelijk een belangrijke groei van het interstedelijk steenwegennetwerk mogelijk. Dat vermeerde met 2200 km, waarvan 1800 km werd gerealiseerd ná 1749 (VAN DER HERTEN, 2004 : 163-165).

Dit mechanisme van zogenaamde "bareelrechten" was vergelijkbaar met dat van de "turnpikes" die in Engeland reeds in de 17e eeuw waren ingevoerd (CONCHON, 2008 : 117). De barelen stonden op ongeveer vijf kilometer van elkaar opgesteld, en passanten dienden een tol te betalen per ingespannen paard van één stuiver per paard en per bareel, zodat de kostprijs van de weg werd betaald door diegene die er effectief gebruik van maakte én bovendien in verhouding tot de slijtage die hij eraan toebracht. Er werd namelijk ook een bijdrage gerekend voor het voertuig zelf, wanneer dat overeenkomstig de regels te zwaar was geladen (BLONDÉ, 1999 : 185-186).

In Frankrijk bestond dit systeem nog niet en lagen de wegen er dus vaak belabberd bij. Was een stuk weg beschadigd of anderszins onderbroken, dan weigerden voerlui naar die bestemmingen te vertrekken. Omwegen betekenden immers onberekenbaar tijdverlies waar ze hun prijzen niet konden op voorzien <sup>260</sup>. Doordat ze op voorhand hun prijs moesten bepalen, waren zij ook de eerste dupe van slecht weer. Om de wegen niet te beschadigen, maar vooral om zelf niet vast te rijden in de modder, wachtten ze liever tot de toestand opklaarde. Zo'n technische werkloosheid betekende voor hen financieel een aderlating, terwijl de klanten werden geconfronteerd met vertragingen, waar ze geen verhaal tegen hadden <sup>261</sup>.

### 17.2.3.2 De kostprijs van vervoer per stuk toile

Los daarvan waren er een aantal recurrente fenomenen verbonden aan de roulage, die ervoor zorgden dat prijzen nooit vaststonden. Ze hadden te maken met "vraag en aanbod", meer bepaald de massa te verzenden goederen en de hoeveelheid beschikbare voerlui op een bepaald moment. Daarom moest de prijs voor praktisch iedere rit door de

---

<sup>260</sup> Champon-Bocquet, Lille, meldde dd. 31.10 en 14.11.1797 moeilijkheden om balen te versturen naar Compiègne wegens onderbreking van die weg (IC.344.7.46) - Bethune liet weten aan Fouché Neveu, Compiègne, dd. 23.1.1798 dat Champon verplicht was geweest zijn baal naar Senlis te sturen (UC.33.9).

<sup>261</sup> Guinebaud-Petau & Curnex, Orleans, dd. 14.1.1791 (IC.344.11.22).

verzender worden genegotieerd. Het aanbod te verzenden goederen steeg in de oogstperiodes en net vóór, tijdens of vlak ná de foires. De beschikbaarheid van voerlui varieerde eveneens met de seizoenen : wanneer er veel werk was op de velden, zoals uiterekend tijdens de oogstmaanden, daalde hun aantal aanzienlijk. De combinatie van véél goederen maar weinig wagens zorgde dus elk jaar voor acute problemen waarbij de prijzen opliepen tot exorbitante hoogtes <sup>262</sup>. Zo vroeg Fournier uit Moings met aandrang zijn bestelling niet te versturen tijdens de periode van de verzendingen voor de foires van Bordeaux, omdat de vrachtwagens van Orleans hun prijzen naar het stadje Pons (-halfweg tussen Poitiers en Bordeaux, waar Fournier zijn goederen liet leveren -) méér dan verdubbelden <sup>263</sup>. Omgekeerd boden zich veel bereidwilligen aan in juni-juli, want de boeren hadden dan nog niet veel omhanden en het weer was goed <sup>264</sup>. Iedereen die over een wagen beschikte wilde dan wel wat bijverdienen, terwijl ze tijdens de gure wintermaanden al liever hun paarden en karren op stal lieten staan <sup>265</sup>.

Bovendien waren er geregeld conjuncturele factoren die hun rol speelden. In 1773 zorgde de algemene duurte van etenswaren voor een stijging van de vervoersprijzen. In 1782 waren er in Lille weinig wagens te vinden omdat de voerlui opslag eisten wegens de duurte van het paardenvoer <sup>266</sup>. En na de heropstart van de firma Bethune moest er paal en perk worden gesteld aan veelvuldige misbruiken onder routiers met betrekking tot de barrièrerechten. Terwijl in Frankrijk tijdens het Ancien Regime géén wegentol bestond, werd er in 1797 door het Directoire een "*péage*" ingesteld, bestemd voor het onderhoud van de wegen door de Staat (VAN DER HERTEN, 2004 : 165, 168-169). De voerlui profiteerden schaamteloos van de situatie want rekenden aanvankelijk niet alleen die "passagerechten" aan, bovenop hun vrachtprijs, maar overdreven ze schromelijk zodat transportkosten binnen de korste keren de pan uitswingden. Het leidde ertoe dat expéditeurs, onder druk van hun klanten zoals Bethune, uiteindelijk (iets hogere) vrachtprijzen afdwongen, "passagerechten inbegrepen" <sup>267</sup>.

Tenslotte waren vrachtkosten soms ook buitengewoon duur omdat de wegeninfrastructuur ontbrak. Toen Bethune eens aan de Brusselse expéditeur Van Drooghenbroeck

---

<sup>262</sup> Champon-Bocquet, Lille, dd. 13.8.1797, 4.8.1798, 18 en 28.9.1799, 6.10.1799 (IC.344.7.46) - Muiron & Coquelle, Lille, dd. 24.7.1797 (IC.344.8.11) - Guinebaud-Petau-Cheron & Revers, Orleans, dd. 10.2.1797 (IC.344.11.21) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 27.8 en 21.9.1796 (UC.33.8) - Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 9.11.1796 (UC.33.8).

<sup>263</sup> Fournier, Moings, dd. 3 en 5.11.1783 en 16.12.1785 (IC.343.14.46).

<sup>264</sup> Nautré, Bordeaux, dd. 11.7.1778 (IC.342.2.23).

<sup>265</sup> Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 6.10.1796 (UC.33.8).

<sup>266</sup> Baudry L., Garriat, dd. 30.1.1773 (UC.33.4) - Maricourt, Lille, dd. 21.11.1782 (IC.343.12.1).

<sup>267</sup> Blanchard & co, Marseille, dd. 21.8.1798 (IC.344.9.27) - Blanchard Neveu & fils, Marseille, dd. 4 en 29.8.1798 (IC.344.9.28) - Tiran A., Toulon, dd. 24.8.1798 (IC.344.15.44) - Champon-Bocquet, Lille, dd. 14 en 16.8.1798 (UC.33.9) - Legret & Faure, Paris, dd. 16.8.1798 (UC.33.9) - Muiron & Coquelle, Lille, dd. 23.8.1798 (UC.33.9) en IC.344.8.11 - Roch-Fourat, San Felipe, dd. 13.10.1798 (UC.33.9).



vroeg om hem voor te rekenen wat het zou kosten om goederen naar Genève te sturen, kon deze hem daar géén juist bedrag op plakken, omdat dit een te lange etapperoute vereiste. Het pak moest volgens hem met name via Holland of Liège naar Köln, voor verdere doorzending over Frankfurt <sup>268</sup>. Oliva uit Torino, die nochtans erg in de wolken was over Bethunes melklinnen, kocht er bijna géén omdat de vervoerkosten te hoog opliepen. Of ze nu over land naar Lyon of over zee naar Nice gingen, maakte daarbij nog niet het grootste probleem uit. Het was de noodzaak ze van daaruit te herverpakken in kleinere balen voor verder transport door Piemonte met muilezels die de zaak praktisch onbetaalbaar maakte <sup>269</sup>. Een gelijkaardig muilezelprobleem stelde zich bij het versturen van linnen via Lille en Orleans naar Bayonne voor verder transport naar Madrid én via Lyon of Orleans naar Perpignan voor leveringen in de kuststeden van de Middellandse zee zoals Barcelona, Valencia, Gandia, Denia, Alzira of San Felipe Neri.

We hebben weinig prijzen teruggevonden voor de beginperiode van onze studie, maar des te meer voor het einde van de eeuw, waarin de verzenders moesten knokken voor opdrachten en de prijzen opgaven die ze dachten te kunnen afdwingen. We sommen ze op in tabel 78. Kunnen we aan de hand van al onze gegevens berekenen welk percentage transport in de finale kostprijs voor de klant betekende ? Helaas niet. De onbekende factoren zijn bij deze oefening dermate in de meerderheid, dat zelfs een benaderende poging niet verantwoord leek. De prijs hing immers af van de soort stof, haar gewicht, de grootteorde van de baal, de gekozen transportvorm, het aantal tussenposten onderweg en dus het aantal commissielonen, de grootteorde van en het aantal te betalen tollens op de route, enzoverder. Voor de meeste leveringen vallen deze factoren wegens het via-via-sfeertje niet eens te achterhalen.

Nemen we bijvoorbeeld een stuk 5/4 van 80 ellen lang, dat 15 stuivers per el, dus 60 Fl.ct kost en dat pakweg in 1776 via Lille en Lyon naar Montpellier werd verstuurd. Daarop moest voor het vervoer van Kortrijk naar Lille, afhankelijk van het gewicht (10 à 12 kg), dus 4 à 5 stuivers worden betaald. De expediteur in Lille nam een provisie van 3 Lb.ts (= 1.12.8 Fl.ct) per baal of pak, ongeacht het aantal stukken dat het pak bevatte. De kostprijs hier werd dus goedkoper naargelang er méér stukken tegelijk werden verstuurd. De volgende onbekende in onze berekening is de kostprijs van het transport naar Lyon. Die schommelde op het einde van de eeuw tussen 10.15 en 16.10 Lb.ts (= 5.17 en 8.19.7 Fl.ct) per 100 pond, maar de gangbare prijs voor de periode 1776 kennen we niet. En hoeveel vroeg de commissaris in Lyon voor zijn tussenkomst ? Wellicht hetzelfde als

---

<sup>268</sup> Van Droogenbroeck, Brussel, dd. 26.11.1765 (IC.341.4.29).

<sup>269</sup> Oliva, Torino, dd. 3.7.1771, 3.9.1774, 13.9.1777, 14.10.1778 (IC.342.15.23) en dd. 15.8.1781 (IC.343.21.30).

in Lille, maar dus opnieuw afhankelijk van het aantal stukken in de baal. En voor het traject naar Montpellier verkeren we compleet in het ongewisse.

**Tabel 78** Vrachtprijzen, uitgedrukt in Lb.ts. per centenaar, periode 1756 - 1799

Van	Naar	Vrachtprijzen in Lb.ts. %	Idem in Fl.ct %	Periode
Lille	Paris	4.5 à 6.15	2.6.2 à 3.13.6	1756, 1796-99
Lille	Orleans	6 à 8.10	3.5.4 à 4.12.6	1771, 1797-99
Lille	Lyon	10.15 à 16.10	5.17 à 8.19.7	1796-99
Lille	Marseille	15 à 18.10	8.3.4 à 10.1.5	1780, 1797-99
Lille	Dunkerque	1.5	0.13.6	1771
Lille	Amiens	3 à 3.5	1.12.8 à 1.15.4	1797, 1799
Lille	Reims	4.10 à 6	2.8.11 à 3.5.4	1798-99
Orleans	Bordeaux	5 à 7	2.14.5 à 3.16.2	1771-72, 1778, 1797
Orleans	Pons	4.10 - 5 à 12	2.8.11 à 6.10.8	1783
Orleans	Perpignan	15.10 à 18	8.8.9 à 9.16	1799
Bordeaux	Bayonne	6 à 6.10	3.5.4 à 3.10.9	1797
Lyon	Marseille	4 à 5.10	2.3.6 à 2.19.10	1796
Lyon	Perpignan	7	3.16.2	1799

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie.<sup>270</sup>

<sup>270</sup> Lille-Paris : Rousseaux, Paris, dd. 25.5.1756 (IC.340.10.33) - Champon-Bocquet, Lille, IC.344.7.46 - Muiron & Coquelle, Lille, IC.344.8.11 - Baes, Lille, dd. 26.3.1798 (IC.344.7.38) - Lille-Orleans : Muiron, Lille, dd. 17.2.1771 (IC.342.9.24) - Champon-Bocquet, Lille, in het bijzonder 28.9 en 6.10.1799 (IC.344.7.46) en dd. 14.9.1799 (UC.33.9) - Muiron & Coquelle, Lille, 1798-99, IC.344.8.11 - Yturbide, Pamplona, dd. 25.2.1797 (UC.33.8) - Roch-Fourat, San Felipe, dd. 3.7.1799 (UC.33.9) - Lille-Lyon : Champon-Bocquet, Lille, IC.344.7.46 - Muiron & Coquelle, Lille, IC.344.8.11 - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 27.8 en 21.9.1796 (UC.33.8) - Sargelet Sagnier, Barcelona, dd. 6.10.1796 (UC.33.8) - Lille-Marseille : Maricourt, Lille, dd. 24.8.1780 (IC.343.12.1) - Champon-Bocquet, Lille, IC.344.7.46 - Muiron & Coquelle, Lille, in het bijzonder dd. 24.7.1797 in IC.344.8.11 - Blanchard, Marseille, dd. 29.8.1797 (IC.344.9.27) - idem, UC.33.9 - Blanchard Neveu, Marseille, UC.33.9 - Jacquet Frères, Gandia, dd. 13.6 en 17.7.1798 (UC.33.9) - Roch-Fourat, San Felipe, dd. 3.7.1798 (UC.33.9) - Lille-Dunkerque : Muiron, Lille, dd. 17.2.1771 (IC.342.9.24) - Lille-Amiens : Champon-Bocquet, Lille, IC.344.7.46 - Hecquet, Abbeville, dd. 13.12.1797 (UC.33.9) - Lille-Reims : Muiron & Coquelle, Lille (IC.344.8.11) - Orleans-Bordeaux : Muiron, Lille, dd. 17.2.1771 (IC.342.9.24) - Nautré, Bordeaux, dd. 12.8.1772 en 11.7.1778 (IC.342.2.23) - Guinebaud-Petau-Cheron & Revers,

Moest het stuk daarentegen naar Bordeaux, waarvoor we zowel een prijs kennen in 1771 van 6 à 7 Lb.ts (= 3.5.4 à 3.16.2 Fl.ct) naar Orleans als van 5 à 6 Lb.ts (= 2.14.5 à 3.5.4 Fl.ct) naar Bordeaux, telkens per 100 pond, geraken we nauwelijks verder. Maar wanneer we veronderstellen dat er bijvoorbeeld tien min of meer gelijke stukken in dezelfde baal vertrokken dan krijgen we een inschatting zoals weergegeven in tabel 79. In dit specifieke geval van een beter courant stuk menagelinnen, mogen we dan concluderen dat de transportkost over land om en bij de 3 à 4 % bedroeg. Hoe goedkoper het linnen, hoe duurder transport doorwoog, want de kostprijs voor het vervoer van duur of gewoon linnen bleef dezelfde, terwijl duur linnen doorgaans veel minder woog. Het was ook aangewezen zoveel mogelijk stukken tegelijk te versturen, verpakt in één baal, want één stuk nasturen - zeker wanneer het een goedkoop stuk betrof - kwam relatief gesproken erg duur uit.

**Tabel 79**      Inschatting van de transportkost van een stuk 5/4 van 60 Florijnen Brabants courant in een baal van tien stukken naar Bordeaux in de jaren 1770

Vervoer	Bij 4 stukken per 100 pond in s.ts		Idem in stuivers		Bij 5 stukken per 100 pond in s.ts		Idem in stuivers	
Kortrijk - Lille			5				4	
commissionaris	6		3.3		6		3.3	
Lille - Orleans	30	35	16.3	19	24	28	13	15.2
commissionaris	6		3.3		6		3.3	
Orleans - Bordeaux	25	30	13.6	16.3	20	24	10.10	13
TOTAAL			41.3	46.9			34.4	38.8
Percentage ten opzichte van 60 Fl.ct			3,43 %	3,89 %			2,86 %	3,22 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie. Zelfde referenties als bij tabel 78.

---

Orleans, dd. 10.2.1797 (IC.344.11.21) - Yturbide, Pamplona, dd. 25.2.1797 (UC.33.8) - Orleans-Pons : Fournier, Moings, dd. 5.11.1783 (IC.343.14.46) - Orleans-Perpignan : Revers R., Orleans, dd. 2.5 à 6.8.1799 in IC.344.11.23 en dd. 12.7.1799 in UC.33.9 - Roch-Fourat, San Felipe, dd. 3 en 25.7.1799 (UC.33.9) - Bordeaux-Bayonne : Guinebaud, Petau, Cheron & Revers, Orleans, dd. 10.2.1797 (IC.344.11.21) - Yturbide, Pamplona, dd. 25.2.1797 (UC.33.8) - Lyon-Marseille : Louchon, Lyon, dd. 7.9.1796 (IC.344.9.10) - Dorda Grassot, Barcelona, dd. 27.8 en 21.9.1796 (UC.33.8) - Lyon-Perpignan : Louchon, Lyon, dd. 30.11.1799 (IC.344.9.10).

In vergelijking met de rechten die moesten worden betaald, blijkt de transportkost over land in het algemeen dus toch een factor van belang te zijn geweest. Met een kostprijs van ongeveer 2 Fl ct, bedroegen de transportkosten voor een stuk 5/4 naar Bordeaux, zowat de helft van de rechten die er moesten worden op betaald, want een stof van 15 stuivers per el kon niet worden gefraudeerd en betaalde dus 7.7.9 Lb ts (= 4.0.3 Fl ct). Een goedkoper stuk dat wél kon worden gefraudeerd, betaalde slechts 2.12.6 Lb ts aan rechten (= 1.8.6 Fl ct), zodat de factor transport per saldo zwaarder doorwoog. Vandaar dat goedkoop linnen zoveel mogelijk naar Bordeaux werd verscheept.

Toch zien we dat textielhandelaars, ondanks de duurte veelal de voorkeur gaven aan wegtransport omwille van de bijkomende gevaren bij vervoer over zee. Veiligheid was in deze dus belangrijker als criterium dan kostprijs (BRULEZ, 1959 : 421, 425). Maar vervoer over water, via rivieren en kanalen, werd wél vaak overwogen, want was veruit het goedkoopst. Beide systemen, over de weg of over water, werden geval per geval afgewogen en functioneerden vaak complementair. Ook de afstand speelde een rol, want voor korte trajecten bleef wegverkeer altijd superieur. Dat bood namelijk het bijkomend voordeel van *door-to-door*-transport, met minder tijdverlies voor in- en uitladen (BLONDÉ, 1999 : 198-199).

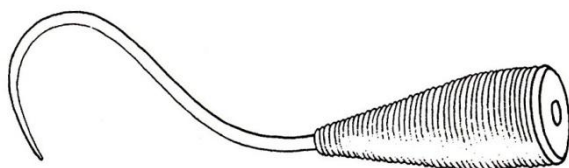
#### 17.2.4 De klant als slachtoffer

In die prijzen zaten de onkosten van de voerman inbegrepen, want hij diende tijdens zijn reis te logeren in herbergen en ook zijn paarden moesten worden gevoed. Maar in de regel nam hij voor die prijs ook het risico op zich dat de goederen onderweg zouden worden beschadigd. Er kwamen tamelijk veel klachten binnen in ons bestand over beschadigde balen, wat niet verwonderlijk is wanneer we weten hoe ze werden gemanipuleerd. Het waren immers vaak onhandige dingen. Zelfs wanneer er slechts 8 à 12 stukken in zo'n baal verpakt zaten, dan woog ze gemiddeld 100 kg. Maar heel wat balen bevatten 20, 25 en zelfs 30 stukken, wat aan een gemiddeld gewicht van tien kilogram per stuk, dus makkelijk kon oplopen tot 300 kg per baal. In één brief in onze correspondentie is zelfs sprake van een baal van 700 pond <sup>271</sup>. Dat was niet iets wat een voerman zomaar eventjes in z'n nek kon leggen. Dus gebruikte hij een steekwagen om de balen te transporteren en via een loopplank in zijn wagen te hossen. Maar om ze op en af die steekwagen te krijgen, bezigde hij een baalhaak (figuur 87), die in de baal werd geploft om ze met een zwaai in beweging te krijgen.

---

<sup>271</sup> Baes, Lille, dd. 26.3.1798 (IC.344.7.38).

**Figuur 87**      Baalhaak



Bron : DEWILDE, 1983 : 395.

Scheuren en gaten in het linnen, ook wanneer ze goed waren beschermd met véél stro, kwamen dus geregeld voor <sup>272</sup>. Zeker wanneer ze over een grote afstand moesten worden vervoerd, waarbij meerdere relais nodig waren, met telkens weer overladingen naar een pakhuis en/of naar een andere wagen. Dat waren evenzoveel kansen om besmeurd te raken met roet, "smout" of modder <sup>273</sup>. En op de vrachtwagens zelf werden ze doorgaans slechts tegen weer en wind behoed met een zeil. Vandaar dat klanten aandrongen om de goederen degelijk te verpakken "*pour que la poussière ne les salisse pas en route*" <sup>274</sup>. Maar dan nog volstond een flinke stortvlaag voor ernstige waterschade <sup>275</sup>. Het risico op natte stukken was uiteraard nog groter wanneer ze per muilezel werden vervoerd, want de pakken moesten dan door de bergen, waar ze tijdens de winter sneeuw moesten trotseren. Daarom mochten de pakken niet teveel wegen, moesten ze bij voorkeur toekomen vóór de winter en zoniet worden verpakt in wasdoek <sup>276</sup>. Bovendien legden de balen soms een stuk van de weg per binnenschip af. In dat geval liepen ze bij stormweer gegarandeerd nog zwaardere averij op, waarvoor ze zelden verzekerd waren <sup>277</sup>.

Expediteurs dekten weliswaar "de risico's van de weg", maar niet de onzorgvuldigheid van de betrokken voermannen. De commissionarissen werkten in de regel volgens een

---

<sup>272</sup> Vb. Goemare, St. Omer, dd. 15.4.1762 (IC.341.15.7) - Colin de Braine, Amiens, dd. 17.4 en 3.10.1789 (IC.343.1.18) - Bidault, St. Quentin, dd. 28.10.1782 (IC.343.21.20) - Yon, Lille, dd. 14.6.1772 (IC.342.9.22) - De Bels, Brugge, dd. 14.8.1780 (IC.343.4.14).

<sup>273</sup> Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 2.1.1771 (UC.33.4) - Sabbas-Van Damme, Lokeren, dd. 4.4.1797 (IC.344.8.43).

<sup>274</sup> Petit & fils, Montpellier, dd. 26.4.1760 (IC.341.11.28).

<sup>275</sup> Van Hoenacker-De Ronquier, Lille, dd. 22.10.1768 (UC.33.4) - Hoys, Oostende, dd. 27.2.1792 en Bezard, Montpellier, dd. 17.3.1792 (UC.33.7) - Louchon, Lyon, dd. 5.11.1796 (UC.33.8) en 26.10.1796 (IC.344.9.10).

<sup>276</sup> Oliva, Torino, dd. 3.7.1771, 15.2.1772, 14.10.1778 (IC.342.15.23) en 20.9.1780 (IC.343.21.30) - Daguerre-Dospital, Bayonne, dd. 25.7.1792 (IC.344.3.4).

<sup>277</sup> Vb. het geval van 50 stukken ecru voor Chaurand, Nantes, in november 1788 (IC.343.16.21 en UC.33.6).

aansprakelijkheidssysteem ten overstaan van hun opdrachtgevers, dat inhield dat zij instonden voor de betrouwbaarheid van de voerman waarmee ze de goederen meegaven en voor het vergoeden van accidenteel verlies of schade onderweg. Maar die vergoeding betaalden ze zelden of nooit zelf. Ze checkten de balen die ze ontvingen op mogelijke schade en verhaalden die op de voerman, in principe ten belope van de herstellkosten. Omdat de goederen terug naar de afzender sturen wegens de in- en uitvoerrechten, zeker door het gefraudeer in Lille, vaak onmogelijk was, evalueerden ze zelf hoe de schade kon worden hersteld. Dus werd bij een gescheurde of natte buitenverpakking de baal geopend, de inhoud gecontroleerd en, als de goederen intact bleken, opnieuw verpakt, al dan niet in dezelfde opgelapte verpakking<sup>278</sup>. Gescheurde ellen of rotte stukken werden afgesneden, waarna de rest van het stuk toile naar de bestemming vertrok. De gehavende coupon werd terug meegegeven met de voerman, richting Bethune, zodat hij die verloren ellen kon verrekenen naar zijn klant<sup>279</sup>. Natte stukken werden eerst te drogen gelegd en de expeditie regelde het herplooien en verpakken<sup>280</sup>. Bezoedelde toiles werden soms in handen gegeven van lokale blekers om ze terug in orde te krijgen<sup>281</sup>.

Maar sowieso bleven beschadigingen onderweg verliesposten voor de klant, want wilde hij het stuk terug optimaal verkoopbaar krijgen, dan moest hij daar veelal zelf voor opdraaien<sup>282</sup>. Kwamen ze beschadigd toe op hun eindbestemming, dan zat de klant helemaal met de gebakken peren, tenzij hij zelf zijn gelijk kon halen bij de voerman die ze hem slecht-geconditioneerd bezorgde. Dat ging vaak moeilijker dan bij de expeditie voor wie zo'n kwesties afhandelen routine was<sup>283</sup> en die daar ook minder commotie

---

<sup>278</sup> Vb. De Bels, Brugge, dd. 14.8.1780 (IC.343.4.14).

<sup>279</sup> Yon, Lille, dd. 14.6.1772 (IC.342.9.22) en 10.6.1772 (UC.33.4). Zie ook Despuech & Peras, Montpellier, dd. 8.7.1772 (UC.33.4).

<sup>280</sup> Vb. Muiron, Lille, dd. 23.2.1778 mbt een zending voor Benezet soeurs (IC.342.9.24) - Hoys, Oostende, 27.2.1792 en Bezard, Montpellier, 17.3.1792 in UC.33.7.

<sup>281</sup> Louchon, Lyon, ontving 2 natte balen, liet de beschadigde stukken herwassen op advies van linnenhandelaars, de balen herpakken en verhaalde de kosten op de voerman : 26.10, 5.11 en 13.11.1796 (IC.344.9.10) en 5 en 21.11.1796 (UC.33.8).

<sup>282</sup> Vb. Benezet soeurs, Bordeaux, kregen de gestolen, natgeworden en herdroogde stukken terug, maar zagen zich verplicht ze te laten herwassen : 2.5 en 25.7.1778 (IC.342.2.12) - Oliva, Torino, liet nat ontvangen stukken zelf herbleken in Piemonte, maar "met slecht resultaat want hun blekers waren minder expert" : 14.10.1778 (IC.342.15.23) - Chaurand Frères, Nantes, kregen twee balen binnen met 50 stukken ecru die bij het verschepen van Orleans naar Nantes nat waren geworden. Ze moesten ze laten wassen en ontvleken, maar kregen ze niet meer écht goed : ze moesten verrotte stukken wegsnijden en de goederen bleven eruitzien als herstellde toiles. Het duurde maanden vooraleer ze de toiles uiteindelijk konden verschepen naar hun bestemming in Saint Domingue. Ze spraken van "een enorm verlies waarvoor zij niet verantwoordelijk waren" : dd. 26.8 en 4.11.1788, en 3.12.1789 (IC.343.16.21).

<sup>283</sup> Vb. Goemare, St. Omer, kreeg dd. 15.4.1762 géén gelijk van de koetsier van de diligence, die de schuld op de ontoereikende verpakking stak (IC.341.15.7), terwijl Bethune ze "normaal had verpakt" (21.4.1762 in UC.33.3) - vb. Couderc & Veyrines, Aurillac, kregen dd. 16.10.1780 twee balen binnen met 8 natte stukken. Eén baal was toegekomen in Clermont zonder dubbele verpakking. De commissaris in Clermont had de baal uitgepakt om de schade te zien, maar de voerman zei dat de baal reeds uitgepakt was in Moulins. Couderc dacht dat de dubbele verpakking dáár verwijderd was om de stukken te laten drogen, want ze waren gevlekt. En ze vonden

rond maakten. Ze deden dat trouwens vrij correct, want als er ook maar enige twijfel bestond over de schuld van de voerman bij het berokkenen van de schade, werd de man buiten schot gehouden <sup>284</sup>. Anderzijds, wanneer een baal effectief verloren ging, werd de voerman of koetsier van de diligence verantwoordelijk gesteld en moest de waarde van de verloren goederen integraal worden terugbetaald <sup>285</sup>.

Een heikele zaak in dat verband was diefstal. Vermits voerlui meerdere dagen onderweg waren, dienden ze te overnachten in herbergen. Dat waren gevaarlijke plekken voor hen want ze moesten de goederen noodgedwongen weinig of niet-bewaakt achterlaten, en draaiden toch op voor het verlies <sup>286</sup>. Vandaar dat ze zo huiverig stonden tegenover het transport van makkelijker te ontvreemden kleine pakken <sup>287</sup>. Zeker op het einde van de 18e eeuw zat de schrik er bij hen goed in, want omdat er toen zoveel diefstallen gebeurden op de lijn Lille-Lyon <sup>288</sup>, lieten de expediteurs bij iedere relais de balen wegen om te kunnen achterhalen op welk stukje van de weg ze juist waren ontvreemd <sup>289</sup>. Er was hiervoor nochtans weinig grond. De tijdelijke paniek was het gevolg van één voorval waarbij onbetrouwbare voerlui met enkele wagens verdwenen waren. Die zaak was in proces getrokken, maar intussen hadden expediteurs onderling afgesproken de verantwoordelijkheid voor zulke gevallen nog slechts te dragen mits een feitelijke verzekeringspremie. Champon-Bocquet vond de risico's al bij al niet groter dan vroeger en zag er vooral een manoeuvre in van die collega's om angst te zaaien bij de handelaars, puur met het oog op méér profijt. De betere voermannen, die thuis waren gebleven wegens

---

slechts 27 ellen verpakking terwijl Bethune er 47 aanrekende op zijn factuur. Na heelwat heen en weer-geschrijf met o.a. Maricourt, vond men dat de commissionaris in Clermont de kosten had moeten verhalen op de voerman, want noch Bethune, noch Maricourt hadden iets te maken met de gebeurtenissen onderweg (27.12.1780 (IC.343.2.26) - Het had Bidault, St. Quentin, dd. 28.10.1782 veel moeite gekost om een kleine vergoeding te krijgen van de voerman die een stuk ondanks solide verpakking met veel slo over 8 dubbele plooiën had doorboord (IC.343.21.20).

<sup>284</sup> Maricourt, Lille, stelde dd. 22.10.1779 dat er een accident was gebeurd met bepaalde balen. De schade zou worden vergoed, maar enkele ecru's leken hem al rot van bij hun vertrek. Hij vond het niet correct dat de voerman daarvoor zou moeten opdraaien (IC.342.9.2).

<sup>285</sup> Maricourt, Lille, stelde dd. 25.3.1771 dat een baaltje bij hem vertrokken was met de diligence naar Nantes. Als het verloren was gegaan, zou het integraal worden vergoed door de Messagerie (IC.342.9.2).

<sup>286</sup> Vb. Muiron, Lille, speelde zijn rol bij het drogen van gestolen en teruggevonden stukken, maar voegde er dd. 23.2.1778 aan toe dat, indien Benezet soeurs "*frap de quelque damage*" zou eisen, hij dat zou laten weten aan de betrokken voerman (IC.342.9.24).

<sup>287</sup> Hubert A., Lille, dd. 14.9.1752 (IC.340.7.31).

<sup>288</sup> Bouché Frères, Montpellier, durfden in 1795-1796 hun goederen niet over land te laten reizen, omdat de route tussen Lille en Lyon té onveilig was. Als het niet anders kon, vroegen ze de balen te laten verzekeren tegen een premie van 1 à 1,5 % en ze slechts per twee tegelijk af te zenden : 26 en 30.12.1795, 4.1., 9.4 en 20.5.1796 (IC.344.10.11), 24.12.1795 (UC.33.7) en 15.1 en 25.1.1796 (UC.33.8).

<sup>289</sup> Champon-Bocquet, Lille, dd. 14.6.1799 (IC.344.7.46).

de waardeloosheid van het papier waarmee ze werden betaald, doken immers opnieuw op sinds er terug met geld werd betaald <sup>290</sup>.

Ook wij vonden niet zoveel gevallen van diefstal bij vervoer over land terug. Er was de zaak van de ontvreemde baal met tien stukken voor Benezet soeurs in de omgeving van Bailleul, waarbij de dieven werden gevat en de goederen nat teruggevonden in een wei-de <sup>291</sup>. Maar voor de rest waren er vooral enkele voorvallen waarbij de feitelijke 'schuld-vraag betwistbaar was en slechts voor onoplosbare polemieken zorgde, waarvan uiteindelijk hetzij de klant, hetzij de afzender de dupe werd. Het probleem stelde zich het scherpst wanneer niet duidelijk was op welk deel van het traject de diefstal precies was gebeurd.

Zo werd er nooit een oplossing gevonden voor een zending van twee jaspées en één glacé, vertrokken bij R. Sottiaux in Brussel op 17 mei 1757 en nooit toegekomen bij Bethune, omdat de voerman van Brussel naar Gent beweerde het pakje te hebben afgegeven aan een factor in het Gentse Pakhuis, terwijl de voerman van Gent naar Kortrijk betwistte het ooit te hebben meegekregen. De zaak werd in proces getrokken, maar omdat de voerman naar Kortrijk géén officieel register kon voorleggen om zijn bewering te staven, bleven de Gentse factor en de voerman van Brussel hun rol minimaliseren en kon niemands schuld worden bewezen zodat Sottiaux eraan was voor de moeite <sup>292</sup>. Toen Hurtault Frères uit Reims echter beweerden een stuk te weinig te hebben ontvangen, maar Muiron de inhoud van de baal bij ontvangst conform had bevonden aan de opgave in het verzendingsbericht en op de declaratie, hielden zij het been stijf en betaalden het niet, zodat Bethune het verlies diende te dragen <sup>293</sup>.

De moeilijkste gevallen waren deze waarin enkele ellen waren afgesneden van een stuk in een overigens perfect geconditioneerd ontvangen zending <sup>294</sup>. Want wáár precies was dat stuk afgesneden ? Bij Bethune tijdens het inpakken, in Lille bij het merken, in Lille bij het herinpakken of toch onderweg ? Bethune voelde zich niet aangesproken want liet zijn inpakkers controleren door zijn commis en/of magazijnpersoneel <sup>295</sup>. De voermannen kwamen niet tussen, want ze hadden de balen ongeschonden afgeleverd. Maar

---

<sup>290</sup> Bouché Frères, Montpellier, dd. 25.1.1796 (UC.33.8) en dd. 9.4.1796 (IC.344.10.11) - Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 18.5.1796 (UC.33.8).

<sup>291</sup> Muiron, dd. 23.2.1778 (IC.342.9.24) - Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 2.5.1778 (IC.342.2.12).

<sup>292</sup> Sottiaux, Brussel, dd. 5 en 23.7.1757, 16 en 23.1 en 6.2.1759 (IC.340.4.10) en 25.7.1757, 9.2.1758, 18.1, 31.3, 2 en 26.6, 23.7 en 31.8.1758 (UC.33.2).

<sup>293</sup> Hurtault Frères, Reims, dd. 19.9.1769, 7.6.1770 en 10.7.1771 (UC.33.4) en 13.9.1769 (IC.341.14.23) - Muiron, Lille, dd. 27.9.1769 (IC.341.9.26) en 22 & 28.9.1769 (UC.33.4).

<sup>294</sup> Vb. Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 2.9.1778 (IC.342.2.12) - Nautré, Bordeaux, dd. 9.9.1775 (IC.342.2.23) en 19.9.1775 (UC.33.4.bis) - Teller-Da Costa, Bordeaux, dd. 20.8.1776 (IC.342.3.7) - Zie ook Muiron, Lille, dd. 10.9.1776 en 22.9.1778 (UC.33.4.bis) - Parent, Lille, dd. 3.10.1777 (IC.342.9.23).

<sup>295</sup> Nautré, Bordeaux, dd. 19.9.1775 (UC.33.4 bis).



ook de commissionarissen hielden in zo'n gevallen de boot af, want zelfs wanneer de toile in kwestie slechts op één uiteinde gemerkt bleek, terwijl dat in Lille altijd obligatoir op de twee uiteinden gebeurde <sup>296</sup>, kon er nooit worden bewezen of de diefstal niet bij een nazicht op een volgende overslagplek onderweg was gebeurd. De klant, die dan het volledige verlies zelf diende te dragen, kon nog hooguit proberen bij de diverse betrokken expediteurs enige goodwill los te weken om toch een stukje van het verlies te compenseren <sup>297</sup>.

Hoe dan ook beschouwde Bethune zich niet langer verantwoordelijk voor zijn toiles, eens ze de deur uit waren <sup>298</sup>. Tenzij de klant daar zelf op aandrong, bespaarde hij immers niet op verpakking en koos de meest aangewezen formule naargelang de bestemming. Voor verre reizen, zeker wanneer die deels over water moesten, kregen de balen een dubbele verpakking "*plateau de paille*". "*Toile cirée*" gebruikte hij echter slechts wanneer de klant dat specifiek bestelde, want dat was duur en in zijn ogen ook nutteloos. Hij geloofde namelijk niet dat wasdoek ernstige waterschade kon tegenhouden <sup>299</sup>. Bij malheuren gaf hij de klant raad hoe hij de toiles moest behandelen om het verlies zo klein mogelijk te houden, maar méér dan een wat langere betalingstermijn toekennen deed hij niet <sup>300</sup>.

### 17.2.5 Verzending over zee

Bij verzending over zee konden veel van deze transportkwesties worden vermeden. Belangrijkste problemen hierbij waren de vaak nog langere reistijd en de bijkomende kosten van verzekering. Vandaar dat klanten doorgaans verkozen hun bestelling toch maar te laten verzenden over land : de kosten waren in veel gevallen nauwelijks hoger, gezien verzekering bij wegtransport niet hoefde, en men vermeed de grotere zeerisico's <sup>301</sup>.

De zeeverzekering was nochtans reeds als instrument in de 14e eeuw ontstaan in Genua (DE RUYSSCHER, 2015). De Italianen ontwikkelden een techniek waarbij kooplieden onder elkaar zich contractueel garant stelden om een deel van de waarde van een schip en/of haar lading te dekken. Van daaruit was het principe in de late Middeleeuwen ingeburgerd geraakt in Cadiz en verschillende Noordwest-Europese havens (LEONARD,

---

<sup>296</sup> Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 12.9.1778 (UC.33.4 bis) en 12.12.1778 (IC.342.2.12).

<sup>297</sup> Benezet soeurs, Bordeaux, dd. 27.2.1779 (IC.342.2.12).

<sup>298</sup> Vb. Roussel, Lille, dd. 12.9.1755 (UC.33.3) - Benezet soeurs, Bordeaux, 12.3.1779 (UC.33.4 bis) - Nautré, Bordeaux, dd. 19.9.1775 (UC.33.4.bis).

<sup>299</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 12.11.1788 (UC.33.6).

<sup>300</sup> Chaurand Frères, dd. 12 en 26.11.1788 (UC.33.6) en 3.12.1789 (IC.343.16.21).

<sup>301</sup> Vb. Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, dd. 23.7.1768 (UC.33.4).

2015). D. de Ruyscher beschreef de moeizame start die het Antwerpse zeeverzekeringswezen kende, met aanvankelijk legio gevallen van bedrog tussen verzekeraars en verzekerde, maar tegen het begin van de 18e eeuw was de hele zaak toch grotendeels wettelijk gereguleerd (DE RUYSSCHER, 2012 : 368). De premieverzekering was echter nog niet algemeen gebruikelijk, wellicht omdat de tarieven vaak veel te hoog lagen. Er waren makelaars die de contractanten met elkaar in verbinding brachten, maar het risico dragen lag hoofdzakelijk in handen van particulieren, meestal grote negotianten, betrokken bij internationale handel en financiën, en dus nog niet bij daarin gespecialiseerde vennootschappen. Niettemin konden in de 18e eeuw nagenoeg alle natuurlijke risico's bij zeevervoer door verzekering worden gedekt (DE RUYSSCHER & PUTTEVILS, 2015 : 32 - MICHIELSEN, 1938 : 414-415).

Maar veel hing af van de soort toiles, de bestemming én de politieke situatie. Vooreerst werd aangenomen dat de duurdere menages en het melklinnen in principe beter over land gingen, omdat de zeeverzekering berekend werd op de waarde van de goederen en ze de kosten van overlandtransport toch beter konden "dragen" <sup>302</sup>. Anderzijds was men ervan overtuigd dat het onverantwoord was ecru's en grof menagelinnen te versturen over land als ze goedkoper konden worden verscheept <sup>303</sup>. Dat was des te meer het geval voor toiles bestemd voor de foires van Bordeaux, omdat ze in die periodes exempt van rechten in de Bordelese haven binnen mochten <sup>304</sup>. Tijdens de rest van het jaar moesten de toiles wél, zoals voor elke Franse bestemming, eerst in Lille worden gelood en genaturaliseerd tot Frans fabricaat <sup>305</sup>. Buitenlands linnen mocht immers via géén enkele Franse haven worden ingevoerd, behalve officieel via die van Rouen <sup>306</sup>. Frans(-Vlaams) linnen mocht met een "*acquit à caution*" zogenaamd "*de nous à nous*" (= "van Frankrijk naar Frankrijk") overal binnen, los van de vraag of het over land dan wel over zee reisde, en voor Frankrijk zelf dan wel voor de koloniën was bestemd <sup>307</sup>. Vandaar dat de meeste klanten in Bordeaux hun melklinnen via Orleans lieten versturen, maar voor hun ecru's en/of menages voor de overzeese route opteerden, tenminste als er geen

---

<sup>302</sup> Vb. Deurbroucq D., Nantes, dd. 1.3.1763 en 14.6.1766 (IC.341.12.6) - Da Costa A. & fils, Bordeaux, dd. 12.10.1790 (IC.344.3.19) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 18.12.1779 (IC.342.2.2).

<sup>303</sup> Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 19.7.1773 (IC.342.12.3) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 3.11.1779 (IC.342.2.2) - Mendes B., Bordeaux, dd. 14.7.1778 (IC.342.2.22) - Merzeau, Jonzac, dd. 12.12.1774 (IC.342.7.12) - Nautré, Bordeaux, dd. 12.4.1774 (IC.342.2.23).

<sup>304</sup> Van Hee, Dunkerque, dd. 3.9.1752 (IC.340.4.28).

<sup>305</sup> Vb. Farel Ayné, Montpellier, dd. 18.8 en 15.9.1752 en 22.8.1753 (IC.340.9.28) - Orbelin, Dunkerque, dd. 2.7.1755 (IC.340.4.27) - Van Hee, Dunkerque, dd. 22.8.1752 (IC.340.4.28) - Brousse, Toulouse, dd. 3.7 en 7.8.1765 (IC.341.15.18) - Barrau Frères, Montpellier, dd. 23.3.1774 (IC.342.12.6).

<sup>306</sup> Orbelin, Dunkerque, dd. 2.7.1755 (IC.340.4.27).

<sup>307</sup> Vb. Hubert, Lille, dd. 13.7.1755 (IC.340.7.31) - Chaurand, Nantes (IC.342.12.8) - Merzeau, Jonzac, dd. 12.12.1774 (IC.342.7.12) - Muiron, Lille, dd. 29.7.1786 (IC.343.11.51) - Nodet, Marseille, dd. 26.3 en 12.11.1784 (IC.343.14.26).

oorlogen of oorlogsdreigingen in de lucht hingen, want dan moest de normale gang van zaken altijd compleet worden herzien.

Al de rompslomp, met loden en merken in Lille om dure rechten te omzeilen, was voor linnen met bestemming Spanje niet van doen. Bethune verkocht zoals gezegd zéér veel gewoon huishoudlinnen dat naar Spanje moest : niet alleen voor Spaanse klanten, maar ook voor grossisten in Bayonne, Montpellier of Béziers. Sommigen onder hen bestelden immers toiles om te leveren aan Spaanse afnemers, al dan niet bestemd voor hun Amerikaanse koloniën. Uiteraard was rechtstreekse verscheping vanuit Oostende naar Barcelona of een andere Spaanse haven veruit het goedkoopst en dus verkiesbaar voor zo'n ongebleekt of grof menagelinnen, maar er waren niet altijd schepen in Oostende voor die Spaanse bestemmingen. Bilbao, San Sebastian en vooral Cadiz waren tamelijk courant, maar naar Barcelona en dieper in de Middellandse Zee was er slechts af en toe een schip in lading.

In het Frans-Vlaamse Dunkerque - "*port franc*" sinds 1662 (SAVARY, 1748 : I, 223) - was dat veel méér het geval, en er waren vooral voortdurend mogelijkheden voor Marseille<sup>308</sup>. Vermits deze laatste door het Colbert Edict van 1669 eveneens een vrijhaven was (SAVARY, 1748 : I, 132), waren voorzorgen om rechten te vermijden bij verzending vanuit beide havens onnodig<sup>309</sup> en in Marseille waren er stevast legio verbindingskansen met Barcelona, Valencia, Genua, enz.<sup>310</sup>. Precies daarom ook had de firma Dorda-Grassot er hun broer Emanuel Dorda geïnstalleerd, om terplekke een groot deel van hun goederenverkeer te regelen<sup>311</sup>. Verschepen naar Marseille kostte in de regel 0,5 % méér aan verzekeringspremie want het lag verder, maar de grotere frequentie en de daarbijhorende tijds winst waren dat prijsverschilletje waard<sup>312</sup>.

De toiles konden natuurlijk niet over land naar Dunkerque, want dan moesten ze weer rechten betalen in Lille<sup>313</sup>. Dus nam Bethune de gewoonte aan zijn balen voor Spanje te verschepen vanuit Oostende : meestal met tussenstop in Dunkerque, maar als het kon

---

<sup>308</sup> Liebaert J.Bte, Oostende, stelde dat er zelden of nooit schepen waren voor Barcelona of Genua in Oostende, omdat er geen toestemming gegeven werd voor de uitvoer van graan. Daarom werden de andere goederen verscheept naar Dunkerque, waar ze meestal geladen werden voor verscheping naar Marseille (augustus 1769 in IC.341.13.4) - Agët, Dunkerque, dd. 15.6 en 19.11.1791, 16.7 en 1.10.1792 (IC.344.5.18) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 25.1.1777 (IC.342.2.2).

<sup>309</sup> DeLoze & co, Montpellier, dd. 12.2.1754 (IC.340.9.20) - Emmery & Van Hee, Dunkerque, dd. 13.9.1773 (IC.342.6.14) en 10 en 28.9.1773 (UC.33.4 bis) - Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 26.5.1774 (IC.342.2.2) - Agët, Dunkerque, dd. 2.11.1790, 4.6.1791 en 16.7.1792 (IC.344.5.18).

<sup>310</sup> Vb. Agët, Dunkerque, dd. 17.12.1776 (IC.342.6.11). Zie ook de vele verzendingen naar hetzij Barcelona, hetzij Marseille door Agët in de periode 76-78 of Agët & Liebaert, Dunkerque, in de periode 73-76 (IC.342.6.12).

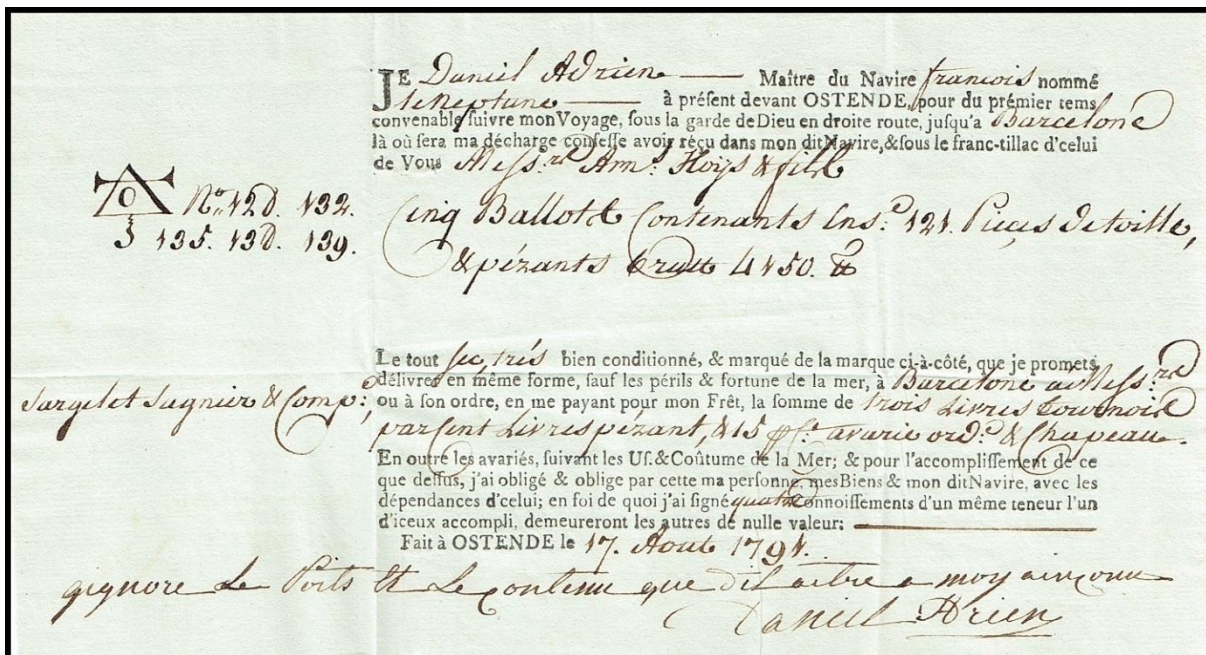
<sup>311</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, vroegen dd. 14.9.1776 bij voorkeur te verschepen naar Marseille (IC.342.2.2).

<sup>312</sup> vb. Hoys, Oostende, dd. 23.8.1791 (IC.344.11.14).

<sup>313</sup> Bezard, Montpellier, dd. 20.9.1773 (IC.342.11.1).

rechtstreeks naar Barcelona of Marseille <sup>314</sup>. Dat bespaarde zijn klant meteen ook een tussenpersoon en dus een commissie <sup>315</sup>. Omdat de verzekeringspremies in Spanje doorgaans goedkoper waren, vroegen de klanten die bestellingen deden voor de Catalaanse regio hun de connossementen (figuur 88) tijdig te bezorgen, zodat zij zelf de verzekering konden regelen <sup>316</sup>. Ingeval de balen over Dunkerque passeerden, diende Bethune wél voor de verzekering van het trajectje Oostende - Dunkerque te zorgen <sup>317</sup>.

Figuur 88 Connossement, uitgeschreven door A. Hoys op 17.8.1791



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie : Hoys A., Oostende, IC.344.11.14.

In de diverse havens waren er meerdere bevrachters actief. Veelal waren het reders, die zelf schepen uitrustten en er vaak één of méér bezaten <sup>318</sup>, maar ze aanvaardden opdrachten op commissie. Dan zochten ze naar een beschikbaar en zo goed als vertrek-

<sup>314</sup> Cfr. Liebaert Frères, Oostende, IC.342.12.24 - Agat & Liebaert, Dunkerque, IC.342.6.12 - Agat, Dunkerque, IC.342.6.11 - Salvan Frères, Béziers, lieten verschepen door Hoys, Oostende naar Marseille via Dunkerque (IC.342.2.9 en 343.3.8) - Bezard, Montpellier, meestal uit Oostende of via Dunkerque naar Barcelona (IC.343.15.6) - Prieur-Bouché, Montpellier, idem (IC.343.15.17) - Hoys A & fils, Oostende (IC.343.17.2 en UC.33.5).

<sup>315</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 22.11.1777 (UC.33.4.bis).

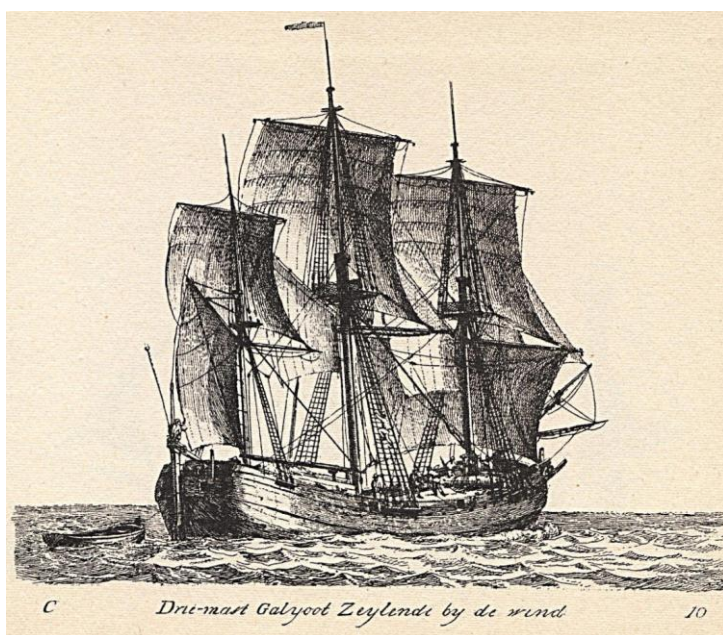
<sup>316</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 31.1.1777 (IC.342.2.2) of 20.2.1796 (IC.344.2.29) - Benezet, Montpellier, dd.23.11.1785, 23 en 26.7.1789 (IC.343.15.6).

<sup>317</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 22.7, 9 en 16.9.1785 (IC.343.15.6).

<sup>318</sup> vb. Agat, Dunkerque, IC.342.6.11 spreekt van "zijn" schip l'Isabelle. Hij behoorde tot de meest solvabele handelaars van Dunkerque (Destouches, Dunkerque, dd. 1.8.1779 (IC.342.6.13).

kensklaar schip, varend onder nationale of buitenlandse vlag, naargelang de politieke noodwendigheden, en liefst met een gekende, betrouwbare kapitein. Het soort schip en de tonnenmaat ervan speelde, voor zover we uit de correspondentie kunnen opmaken, niet zo'n grote rol. Sowieso werden er verschillende soorten schepen ingezet volgens de bestemming, want voor de doorvaart van de Noordzee, het Kanaal, de Golf van Biscaye of de Atlantische Oceaan, waren andere schepen van doen dan voor kustvaart. Uiteraard waren het toen nog allemaal zeilschepen, met twee of drie masten (figuur 89).

**Figuur 89**      Driemast-galjoot



Bron : Fries Scheepvaart Museum. Collectie scheepsafbeeldingen - Kopergravure Gerrit Groenewegen (1789).<http://friesscheepvaartmuseum.nl/beeld/fsm-col1-dat14099>. Geconsulteerd 23.6.2015. Een galjoot, was net als het kofschip, één van de vrachtscheeps-modellen die zowel naar de Oostzee als naar de Middellandse Zee voeren.

De kwestie verschepen van balen naar Spanje stelde zich bij "Bethune & Fils" slechts concreet vanaf 1769, gezien toen pas de échte schaalvergroting in de linnenverkoop op gang kwam. Het begon met vier balen voor Pomier, Montpellier, die hij in handen gaf van J.Bte Liebaert in Oostende. Liebaert verscheepte nagenoeg al Bethunes balen in de jaren 1770, hetzij rechtstreeks, hetzij via Dunkerque, waar hij ze aanvankelijk adresseerde aan Emmery & Vanhee, maar in 1773 overstapte naar Agat-Liebaert, een firma waarin zijn kozijn Pierre betrokken was. Reeds in 1776 werd die firma ontbonden, en verkoos Bethune voortaan op verzoek van Dorda-Grassot de samenwerking met Agat boven die met Pierre Liebaert. In Oostende had J. Bte Liebaert zich intussen geassocieerd met zijn broer Marc en zijn schoonbroer Alexander Derdeyn (1776) en in 1779 zijn firma

gefuseerd met deze van Lievin Baes. Hij bleef balen voor Bethune versturen tot 1781, maar hield zich vanaf 1780 vooral bezig met het ontvangen van zendingen wijn en eau de vie voor Bethune en zijn vrienden.

Want vanaf 1781 werkte Bethune steeds vaker samen met Arnold Hoys. Hij had in de jaren 1750 en in 1773-74 reeds sporadisch zendingen voor hem gedaan, maar zou vanaf nu het gros van Bethunes verschepingen coördineren, weze het dus vaak met een relais naar Aget, Dunkerque. Enkel de goederen voor Coppens vertrokken in 1789 via ene De Cuyper en toen de correspondentie opstartte met Prieur-Bouché van Montpellier in 1788, lieten zij hun balen in Oostende liever verschepen door Bine-Overman. Deze laatste werkte in de regel met Psychiers Frères in Dunkerque en zou voortaan samen met Hoys alle overzeese zendingen van "Bethune & Fils" in de jaren 1790 verwerken <sup>319</sup>.

### 17.2.6 Eindeloos wikken en wegen

In oorlogsjaren stelden er zich binnen deze regeling weleens problemen, omdat de verzekeringspremies dan buitensporig hoog opliepen en er sowieso weinig of géén schepen de overtocht waagden <sup>320</sup>. Eén en ander hing daarbij af van wie met wie in de clinch lag. Was verzending over zee totaal onmogelijk, dan moesten de bestellingen voor Bordeaux maar dus ook die voor Spanje over land via de kortste weg. Voor Bethunes topbestemming Barcelona was dat met een "*acquit à caution*" in transit doorheen Frankrijk naar Marseille of het minder kostelijke Sète, om van daaruit op een schip te worden geladen richting Catalonië <sup>321</sup>. In die gevallen moesten ze dan weer wél worden genaturaliseerd tot Frans fabricaat in Lille <sup>322</sup>, en dat was voor goederen bestemd voor Spanje feitelijk een overbodige kost. Vooral voor ecru's woog dat zwaar door, zodat Dorda-Grassot de lopende bestellingen voor ecru's soms liever annuleerden tot de situatie weer opklaarde <sup>323</sup>. De enige andere mogelijkheid was immers het linnen te verschepen vanuit Holland, en dat kon enkel wanneer de Verenigde Provinciën zélf niet betrokken waren bij de oor-

---

<sup>319</sup> Alle genoemde Oostendse reders worden uitvoerig beschreven door J. PARMENTIER, in zijn doctoraatsdissertatie uit 2001.

<sup>320</sup> zie vb Aget, Dunkerque, die vruchteloos zocht naar schepen in de periode mei 1778 - april 1779 (IC.342.6.11) - Liebaert Frères, Oostende, die dd. 14.6.1778 stelden dat er in oorlogstijd géén schepen waren voor Barcelona of Marseille (IC.342.12.24) - Mendes B., Bordeaux, dd. 14.7.1778 (IC.342.2.22) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 28.1.1771 (IC.342.11.12) - Rodriguez Henriques, Bordeaux, dd. 6.10.1770 (IC.342.3.6) - Peynado Fils, Bordeaux, 5.10.1770 (IC.342.3.3) - Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 2.9.1778 (UC.33.4.bis).

<sup>321</sup> Vb. Prat, Marti, Baldrich & Fusten, Barcelona (IC.341.3.1) - Volgens Bethune waren de havens van Bordeaux en Sète minder kostelijke havens dan Marseille (Bonafous, Julien & co, Montpellier, dd. 29.7.1773 (UC.33.4.bis).

<sup>322</sup> vb. Maricourt, Lille, dd. 25.3.1771 en 2.10.1778 (IC.342.9.2) en 28.6.1782 stelt idem voor tafellinnen (IC.343.12.1) - Muiron, Lille, dd. 25.3.1771 (IC.342.9.24) - Zie ook Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 8.5.1779 (UC.33.4.bis).

<sup>323</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 2.6.1779 (IC.342.2.2) en dd. 17.6.1780 (IC.343.2.30).



log. In dat gunstige geval boden Hollandse havens een overweegbaar alternatief, al was het nog géén ideale oplossing.

### 17.2.7 Verschepen via de Verenigde Provinciën

Om te beginnen had Bethune weinig ervaring met verschepingen via de Republiek. Hij zag zich voor het eerst genoodzaakt dat te doen toen de broers DeRonquier (Lille) hem eind 1759 een Portugese klant aanbrachten. Deze firma, die tijdens het volgende decennium enkele keren haar samenstelling zou wijzigen, lieten duur melklinnen versturen in solide kisten naar Lisboa en Porto, via Harman Vandepoll in Amsterdam. Bethune moest er enkel voor zorgen dat de kisten in Gent geraakten, vanwaar Jacques Devolder, J.Bte De Baets of Pieter Buyck ze doorzonden naar hun Hollandse bestemming <sup>324</sup>. Nadat een levering aan Ratton-Bonifas verloren ging en ze voor een daaropvolgende 7 à 8 % "*sauvetage*" in Dunkerque hadden moeten betalen, vroegen ze voor de eerste levering aan hun nieuwe firma Bonifas Frères te onderzoeken of verzending via Frankrijk niet korter en veiliger zou zijn.

Bethune stak daarvoor zijn licht op bij de weduwe Azema die het afraadde, omdat er in Holland geen rechten moesten worden betaald, terwijl er in Lille met transit via Orleans en Bayonne wél dure rechten kwamen bij kijken. De broers De Ronquier daarentegen - onder wie Pedro, die enkele jaren in Portugal had gewerkt - stelden dat verzending naar Lisboa meestal gebeurde via Rouen of Le Havre. Daar dienden dan invoerrechten te worden betaald en ze moesten ook worden gemerkt om in transit te kunnen passeren. Ze bevelen voor die operaties hun vroegere commis Cogez aan. Hij stuurde ze door naar Delacroix of Collombet in Rouen. Uiteindelijk bleken de verzendingen via Rouen geen meerwaarde te bieden, want het ging niet vlugger dan via Amsterdam en de kosten waren ook niet minder. Daarom vertrok de laatste zending naar Lisboa opnieuw via Holland, weze het nu via expediteur Jean De Neufville <sup>325</sup>.

Bovendien was verscheping via Oostende, al dan niet over Dunkerque, slechts een fluitje van een cent, maar van zodra de kwestie zich aandiende en Bethune er zélf mee aan de

---

<sup>324</sup> Ratton-Bonifas, Lisboa, in 1760-61-63-64 ( IC.341.10.16) - Ratton, Lisboa, in 1764-65 (IC.341.10.15) - Bonifas Frères, Lisboa, in 1765 ( IC.341.10.13) - Hun associé Charles Dubar, Porto, in 1762 & 65 (IC.341.14.8) - Devolder, Gent, dd. 3.1.1760 (IC.341.6.1) - De Baets, Gent, dd. 25.6.1760 en 11.2.1763 (IC.341.5.38) - Buyck, Gent, dd. 31.1 en 26.11.1764 & 18.2 en 14.3.1768 (IC.341.5.35) - De Ronquier Frères, Lille, dd. 27.11.1759 (IC.340.7.14) - Vandepoll, A'dam, 1760 (IC.341.1.33) - idem, A'pen, in 1763-64 (IC.341.2.17).

<sup>325</sup> Bonifas Frères, Lisboa, dd. 21.5.1765 en 6.9.1768 (IC.341.10.13) - Azema Vve & fils, Lille, dd. 16.6.1765 (IC.341.7.54) - De Ronquier Frères, Lille, dd. 21.6.1765 (IC.341.8.5) - Cogez, Lille, dd. 22.10.1768 (IC.341.8.1) - Vve. Delacroix - Genay, Rouen, dd. 12.10.1765 (IC.341.14.29) - Ratton & co, Lisboa, 1770-71 (IC.342.10.3) - De Neufville Jean, A'dam, 27.6.1771 (IC.342.1.14).

slag moest, bleek deze via de Verenigde Provinciën een stuk complexer. Zo stelde het reeds problemen om de balen te bezorgen in Holland. De meningen over de beste handelswijze dienaangaande waren verdeeld, zodat het enige tijd duurde vooraleer Bethune had uitgevlooid hoe hij te werk moest gaan. In de Nederlandse Republiek had men voor internationale scheepvaart namelijk de keuze tussen Amsterdam en Rotterdam. Met een directe vaart per binnenschip vanuit Gent, lag de eerste haven het meest voor de hand, op voorwaarde evenwel dat de goederen werden aangegeven als "*toiles de Brabant*, in transit voor Spanje". Dus informeerde Bethune aanvankelijk bij Joannes Simoens, Vrije Schipper in Gent, en nadien bij zijn correspondent Moerman naar mogelijkheden voor verscheping naar Brentano & co, Amsterdam <sup>326</sup>. Maar in Amsterdam moesten er iets hogere rechten worden betaald, zodat die haven duurder uitviel, en bovendien vertrokken er méér schepen vanuit Rotterdam <sup>327</sup>. Dus moesten de balen na enkele probaties bij voorkeur naar Rotterdam. Dat kon rechtstreeks via Brugge, Oostende of Gent, en via Middelburg of Sluis.

Al snel bleek rechtstreekse verscheping het goedkoopst <sup>328</sup>, maar vanuit Oostende toch niet zo'n goed idee, omdat er wel regelmatig schepen waren voor Rotterdam, maar niet op vaste basis en ze bleven dan telkens minstens een week à veertien dagen liggen om te laden <sup>329</sup>. Ze meegeven met een schip naar Middelburg was daarom aangewezen, omdat ze van daaruit sneller met een "beurtman" <sup>330</sup> naar Rotterdam konden vertrekken. Alleen moesten er dan in Zeeland in- en uitvoerrechten worden betaald, die bij directe verscheping werden vermeden <sup>331</sup>. In Gent of Brugge waren er nog minder rechtstreekse schepen <sup>332</sup>, zodat ze meegeven met de "barge" of een bijlander <sup>333</sup> (figuur 90) naar Sluis dáár altijd een beter alternatief vormde. Maar de "barge", het befaamde binnenschip dat op het kanaal Gent-Brugge de dienst uitmaakte, was in de eerste plaats een passagiersvaartuig (DECAVELE, 1976 : 185), daardoor ook duur en het kanaal kampte

<sup>326</sup> Moerman P.J., Gent, dd. 5.6 en 17.6.1779 (IC.342.6.33) - Simoens, Gent, IC.342.6.36.

<sup>327</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 25.4.1778 en 19.5, 2.7, 7.8 en 4.9.1779 (IC.342.2.2) - Zie voor de verschepingen en dure kosten vanuit A'dam : Brentano tussen augustus 1778 en juni 1779, vooral 2.10.1778 (IC.342.1.13).

<sup>328</sup> Boudet, R'dam, dd. 26.11.1779 (IC.342.14.36).

<sup>329</sup> Liebaert Frères, Oostende, dd. 6.7.1778 (IC.342.12.24).

<sup>330</sup> Beurtschepen waren vrachtschepen die een regelmatige dienst uitmaakten naar bepaalde bestemmingen (DECAVELE, 1976 : 183-185).

<sup>331</sup> Boudet, R'dam, dd.10.11.1778 (IC.342.14.36). Bethune verstuurde 13 balen via De Bels naar Middelburg met bestemming Boudet - R'dam in juli 1778, maar daarna géén meer via die weg (De Bels, Brugge, IC.342.3.12).

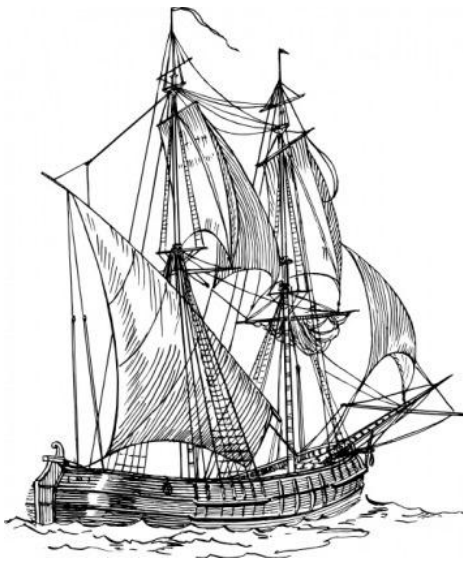
<sup>332</sup> Zie Joannes Simoens, Vrije Schipper in Gent, tussen 5.2.1777 en 7.10.1778 voor de mogelijkheden naar A-dam en R'dam (IC.342.6.36).

<sup>333</sup> De term bijlander of billander (F. "*bélandre*") werd gebruikt voor een platbodemvaartuig met één mast, dat vracht verscheepte op binnenwateren, maar ook voor een wat groter koopvaardijship met twee masten dat bij kustvaart als beurtschip werd ingelegd (WEILAND, 1858 : 85 - SAVARY, 1748 : I,920 - DIDEROT & D'ALEM-BERT, 1751-1772 : II,2193).



vaak met een tekort aan water <sup>334</sup>. Zodoende bleek de balen over de weg naar Brugge voeren en ze dáár inladen op één van de twee wekelijkse beurtschepen naar Sluis uiteindelijk de beste oplossing. Van daaruit vertrokken er tijdens de zomer immers drie beurtmannen per week naar Rotterdam, telkens op dinsdag, donderdag en zaterdag, en tijdens de winter van december tot februari gingen er nog steeds twee <sup>335</sup>. Enkel wanneer er zich een beurtschip aandienende in Gent, rechtstreeks naar Amsterdam, maakte Bethune daar nog gebruik van <sup>336</sup>.

**Figuur 90**      Bijlander



Bron : <http://www.wikiwand.com/fr/Bélandre>. Geconsulteerd 23.6.2015.

Sluis lag in Staats-Vlaanderen - één van de Generaliteitslanden die een bufferzone vormden tussen de Republiek en de Zuidelijke Nederlanden - en kende als dusdanig een afwijkende fiscale wetgeving (GWP, 1990-93 : IX,554). In zijn totaliteit beschouwd, waren de kosten via Sluis daarom iets duurder, maar het ging sneller en Jean Bouvin declareerde en verscheepte de balen "in transit voor Spanje", zodat de in- en uitvoerrechten er slechts 1 % bedroegen <sup>337</sup>. Maar daarmee waren de balen slechts bezorgd in Rotterdam en moest hun feitelijke zeereis naar Marseille of Spanje nog beginnen. In de jaren 1778-79 waren de Engelsen eerst in oorlog met Frankrijk en iets later ook met Spanje, zodat

---

<sup>334</sup> Moerman, Gent, dd. 5 en 17.6.1779 (IC.342.6.33).

<sup>335</sup> De Bels J.Bte, Brugge, dd. 17.12.1779 (IC.342.3.12), dd. 7.7.1778 (UC.33.4.bis) en 14.8.1780 (IC.343.4.14).

<sup>336</sup> Brentano, A'dam, IC.342.1.13 verzonden 10 balen naar Dorda in 1778 en 2 in 1779.

<sup>337</sup> Bouvin, Sluis, dd. 28.12.1778 en 27.2.1779 (IC.342.15.4) en 15.8 & 7.9.1780 (IC.343.21.4).

Bethunes toiles er slechts konden worden geladen op Hollandse schepen die naar de Middellandse Zee voeren. Bezard ging daarmee akkoord maar had reeds vlug door dat die oplossing via Hollandse schepen, met hun hoge vrachtprijzen, te duur uitviel en liet zijn balen liever verzenden over land <sup>338</sup>.

Dorda-Grassot staarde zich langer blind op de duurte van het landtransport en koos er wél voor, zelfs via Amsterdam, mits de kosten maximaal konden worden gedrukt <sup>339</sup>. Bethune sprak daarvoor meestal Jean Boudet in Rotterdam aan. Hij behoorde tot één van de vele Franse protestantse families, die na de herroeping van het Edict van Nantes vanuit Bordeaux naar de Republiek waren uitgeweken (WEGENER-SLEESWIJK, 1995 : 209-210). Hij zocht bij voorkeur schepen naar Barcelona, omdat Vlaamse toiles, gedeclareerd in transit voor Spanje, de invoerrechten in Rotterdam grotendeels konden vermijden en dankzij een speciaal transitorecht ook alle uitvoerrechten. De goederen verzekeren tot Barcelona kostte er doorgaans 2,5 %. Helaas waren er niet zo vaak schepen voor Barcelona. Er waren er veel méér voor Marseille, maar linnen voor die bestemming genoot niet dezelfde vrijstelling van rechten, zodat dit alleen al aan taksen in Rotterdam 1,5 % duurder uitkwam <sup>340</sup> en dus liefst moest worden vermeden.

Reeds begin 1779 voeren de schepen nog slechts in convooi, vergezeld door oorlogsschepen, waarvoor een extra premie moest worden betaald ten belope van 2 % en de uitvoerrechten werden opgetrokken van 1/2 naar 1 % <sup>341</sup>. De kosten liepen nu wel erg hoog op, vonden ze bij Dorda-Grassot, zodat ze toch stilaan opteerden voor verzending over land <sup>342</sup>. Sinds ze zich in juni aan de Franse kant had geschaard in de oorlog tegen Engeland, eiste de Spaanse regering voortaan dat alle invoergoederen over een certificaat beschikten - van de magistraat van de plaats van herkomst en liefst bijkomend gewaarborgd door de Spaanse consul - dat verklaarde dat ze niet in Engeland waren gefabriceerd <sup>343</sup>. Los daarvan waren er in Rotterdam steeds minder schepen voor Barcelona te vinden. Er waren er veel vergaan, schreef Boudet, en bovendien blokkeerden Spaanse oorlogsschepen de straat van Gibraltar, waardoor veel schepen, zelfs neutrale, werden vastgehouden in Spaanse havens. Dus liet hij noodgedwongen Bethunes balen stockeren in het magazijn van de admiraliteit tot er zich mogelijkheden aandienden <sup>344</sup>.

---

<sup>338</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 6.7 en 7.9.1778 (IC.342.11.1).

<sup>339</sup> Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 16.9, 3.10, 10.11.1778 en 13.2.1779 en dd. 2.9 en 23.10.1778 (UC.33.4 bis) - idem, Barcelona, 25.4.1778 (IC.342.2.2).

<sup>340</sup> Boudet, R'dam, dd. 18.8 & 11.12.1778, 12.2 & 27.7.1779 (IC.342.14.36) en dd. 25.7.1778 (UC.33.4 bis).

<sup>341</sup> Boudet, R'dam, dd. 12.2.1779 (IC.342.14.36).

<sup>342</sup> Dorda-Grassot, La Bisbal, dd. 13.3 en 24.4.1779 en Barcelona, dd. 25.11.1778 (IC.342.2.2).

<sup>343</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 3.11.1779 (IC.342.2.2) - Bezard, Montpellier, dd. 1.11.1779 (IC.342.11.1). Deze maatregel gold evenzeer voor de goederen die over land naar Spanje werden gestuurd, cfr. Maricourt, 1780-82 in UC.33.5.

<sup>344</sup> Boudet, R'dam, dd. 7.9.1779 en 24.12.1779 (IC.342.14.36).

Intussen had de Engelse regering alle traktaten met de Republiek opgezegd en erkende ze de Hollandse schepen niet langer als neutraal. En vermits ze bij interceptie de goederen, gedeclareerd voor Franse of Spaanse rekening, daadwerkelijk confisqueerde, waren de verzekeringspremies voor Spaanse en Franse belangen gestegen tot 20 % <sup>345</sup>. De zaak sleepte maanden en maanden aan, tot Bethune in contact kwam met een collega van Boudet, François Blondel. Hij stelde voor de balen te verschepen op naam en voor rekening van Bethune, burger van een neutrale natie, en slaagde er inderdaad in volgens die formule tussen juli en december 1780 Bethunes gestrande balen en nog een paar andere naar Barcelona te verschepen voor een redelijke verzekeringspremie van 3,5 à 4 % <sup>346</sup>.

Tegen het einde van het jaar 1780 was echter ook de Republiek in oorlog met Engeland, zodat Rotterdam met torenhoge premies en géén schepen helemaal géén meerwaarde meer bood <sup>347</sup>. Voortaan keek Bethune uit naar "neutrale" schepen in Oostende, meestal Zweedse of Deense, die balen "op zijn naam en voor zijn rekening" naar Barcelona wilden meenemen. Hij vertrouwde die opdrachten nu meestal toe aan Arnold Hoys, die ze verscheepte met het vereiste fabricatie-certificaat, kwestie van de goederen bij de Spaanse douane gelost te krijgen, én met een eigendomsakte op naam van Bethune, om ze op zee te behoeden voor confiscatie <sup>348</sup>. De verzekering ervan ging hij op aanraden van zijn bankier Vve Michel Van Schoor zoeken tot in Bremen, om ze beneden de 4,5 % te houden <sup>349</sup>. Al die toestanden, die veel extra achternageloop vergden, normaliseerden zich tijdens de vredesonderhandelingen tussen de Engelsen, Fransen en Spanjaarden begin 1783, zodat de haven van Dunkerque weer functioneerde als vóór de oorlog, met véél schepen naar Barcelona aan matige prijzen <sup>350</sup>.

#### 17.2.7.1 Het jo-jo-effect van de verzekeringspremies

In de jaren die nu volgden kampten de verzekeringspremies wél met een jojo-effect, want elke wijziging in politieke bondgenootschappen volstond om paniek te zaaien. En

---

<sup>345</sup> Boudet, R'dam, dd. 13.6.1780 (IC.343.20.25) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 17.6.1780 (IC.343.2.30) - Brentano, A'dam, dd. 11.5.1780 (IC.343.1.27).

<sup>346</sup> Boudet, R'dam, dd. 11, 18 en 25.8, 15.9 en 17.10.1780 (IC.343.20.25) - Blondel F. & fils, R'dam, dd. 27.6, 4.8, 26.9 en 14.11.1780 (IC.343.20.24) en UC.33.5 - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 15.7.1780 (IC.343.2.30) - Ook Bezard P&F, Montpellier, vroeg dd. 23.10.1780 dit principe toe te passen, omdat het alternatief vervoer over land de toiles te veel verduurde en ze herhaalden dit voorstel op 12.8.1782 (IC.343.15.6).

<sup>347</sup> Blondel, R'dam, spreekt dd. 12.1.1781 van 30 % op Hollandse schepen voor neutrale rekening en 10 % op Scandinavische maar zonder garantie (IC.343.20.24).

<sup>348</sup> Zie voor de certificaatproblematiek Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 26.1.1780 t/m 29.12.1781 (IC.343.2.30) en UC.33.5. Voor de eigendomsakte dd. 15.7.1780 in IC.343.2.30.

<sup>349</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 7.12.1781 (4,5 %) en 19.1, 26.2.1782 (3,25 %) in UC.33.5 - Schröder J. & co, Bremen, UC.33.5.

<sup>350</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 22.2.1783 (IC.343.2.30).

militaire schermutselingen waren er in die tijd bij de vleet. Het overzicht in tabel 80 toont hoe Bethune probeerde zich naargelang de omstandigheden uit de slag te trekken. In januari 1783 schortte de Duinkerke Kamer van Koophandel bijvoorbeeld nog even alle verzekeringen op, wegens "oorlogsgeruchten tegen de Oostenrijkse keizer", en konden de balen enkel worden verzekerd voor de normale zeerisico's à 2,5 %. Maar nauwelijks een maand later was het al weer mogelijk voor alle risico's zonder onderscheid à 3 %. Naar Bordeaux vroeg men toen 2,5 % <sup>351</sup>.

Eind 1784 vond de Keteloorlog plaats, een conflict tussen de Oostenrijkse keizer Jozef II en de Verenigde Provinciën dat dreigde uit te monden in een algehele Europese crisis. Meteen konden ze in Spanje géén verzekering meer krijgen <sup>352</sup>, maar in het voorjaar van 1785 werd er in Brugge alweer vlot verzekerd van Oostende of Dunkerque naar de Middellandse Zee voor amper 2 %. Deze premie gold echter enkel voor schepen die niet voeren onder keizerlijk paviljoen, en werd reeds tegen 1 september omwille van het aankomend "stormseizoen" opgetrokken naar 2,5 %, zijnde het niveau dat de Kamer van Verzekeringen in Oostende vroeg <sup>353</sup>. Eens het conflict in november 1785 door het verdrag van Fontainebleau was beslecht, verliep alles weer als vanouds <sup>354</sup>.

De intentie van Frankrijk om te interveniëren toen Pruisen in september 1787 de Nederlandse Republiek binnenviel, volstond evenwel om nieuwe spanningen te creëren met Engeland (DE WIT, 1974 : 259). Gezien "*les troubles actuels*" steeg de dekking voor alle risico's in Dunkerque en Oostende tot 3 % <sup>355</sup>, een tarief dat ook in 1788-89 zou worden aangehouden voor Franse en Hollandse schepen <sup>356</sup>, maar reeds tegen eind november konden de Spaanse klanten in eigen land terug hun gebruikelijke goedkopere premies krijgen <sup>357</sup>. De verzekering van Oostende naar Dunkerque bleef heel die periode wel tamelijk hoog, want kostte in de jaren 1783-85 gemiddeld 1 %, 0,75 % in 1786-87, en steeg zelfs tot 1,25 % tegen begin 1789 <sup>358</sup>.

---

<sup>351</sup> Lointhier & fils, Dunkerque, dd. 17.1, 20.2 en 9.3.1783 (IC.343.7.13) - Vanaf 15.3.1783 tot 29.10.1784 verstuurde Bethune alles voor Dorda-Grassot via Dunkerque (UC.33.5).

<sup>352</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 12.1.1785 (IC.343.2.30).

<sup>353</sup> Doncke & Vercruysse, Brugge, dd. 31.8, 4.9 en 9.9.1785 (IC.343.4.16) - Hoys, Oostende, dd. 20.8.1785 (IC.343.17.2) - zie ook Bezard, Montpellier, dd. 30.8 en 8.10.1785 (UC.33.6).

<sup>354</sup> Voor de Keteloorlog, zie o.a. Kroniek van de Mensheid, 1986 : 596 en 598.

<sup>355</sup> Aget, Dunkerque, dd. 23.10, 16.11 en 27.11.1787 (IC.343.7.7) en 22.11.1787 (UC.33.6) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 21.11.1787 (UC.33.6).

<sup>356</sup> Bine-Overman, Oostende, dd. 7.12.1788 (IC.343.16.27) - Bezard, Montpellier, dd. 23.7.1789 (IC.343.15.6) en 3.7.1789 (UC.33.6).

<sup>357</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 28.11.1787 (IC.343.2.30).

<sup>358</sup> Hoys, Oostende, dd. 9.10.1783, 21.11.1785, 6.8.1786, 13.7.1787 en 21.2.1789 (IC.343.17.2) - zie ook Bezard, Montpellier, dd. 26.7.1785 (UC.33.6).

**Tabel 80** Verzekeringspremies alle risico's, betaald door "Bethune & Fils", 1778 - 1796

Periode	Vertrekhaven	Bestemming	Premie	Verzekeraar
1778	Rotterdam	Barcelona	2,5 %	Rotterdam
1779	Rotterdam	Barcelona	4,5 %	Rotterdam
1780	Rotterdam	Barcelona	3,5 à 4 %	Rotterdam
Eind 1780	Oostende	Barcelona	< 4,5 %	Bremen
Januari 1783	Dunkerque	Barcelona	2,5 %*	Dunkerque
Februari 1783	Dunkerque	Barcelona	3 %	Dunkerque
Lente 1785	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	2 %	Brugge
September 1785	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	2,5 %	Oostende
September 1787	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	3 %	
Juli 1789	Rotterdam	Middellandse Zee	2 à 2,25 %	Rotterdam
Najaar 1789	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	3 à 4 % (1)	Oostende
Najaar 1789	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	2 à 3 % (2)	London
Winter 1792-1793	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	5 à 6 %	Oostende
Lente 1793	Oostende-Dunkerque	Middellandse Zee	10 à 15 %	Oostende
Eind 1793	Dover	Cadiz	8 %	London
Eind 1793	Amsterdam	Middellandse Zee	10 %	Amsterdam
Eind 1795	Oostende	Spanje	8 à 10 %	Hamburg
Eind 1795	Oostende	Spanje	3,5 à 3,75 %	Cadiz
Begin 1796	Oostende	Middellandse Zee	6 à 7 % (3)	Hamburg
Lente 1796	Oostende	Middellandse Zee	4 à 4,5 %	Hamburg

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie. \*enkel zeerisico's. (1) Frans schip, (2) Hollands, Engels, Scandinavisch schip, (3) Deens schip.

In juli 1789 werden enkele Franse schepen gekaapt door Algerijnen, zodat de premie voor de Middellandse Zee op een Frans paviljoen plots 15 % bedroeg <sup>359</sup>. Daarbovenop deed zich een nieuwe kentering voor na de bestorming van de Bastille in Parijs op 14 juli 1789. Bethune, die op dat moment 25 balen te verschepen had, liet ze wegens het ontbreken van rechtstreekse schepen vanuit Oostende en de torenhoge premies bezorgen bij Blondel in Rotterdam. De verzekeringspremie bedroeg daar slechts 2 à 2,25 % <sup>360</sup>, vergelijkbaar met het normale tarief in Oostende, maar de in- en uitvoerrechten waren er inmiddels opgeklommen tot 3,5 à 4 %, Blondel zelf vroeg 1 % commissie in plaats van het gebruikelijk tarief van 1/2 % en het schip vertrok met maanden vertraging <sup>361</sup>. Dus niet voor herhaling vatbaar en bovendien onnodig, want kort daarop was de Algerijnse kwestie via diplomatieke weg opgelost en slaagden Hoys en Aget erin tot eind 1792 de balen te verschepen richting Middellandse Zee voor premies van 3 à 4 %, alle risico's gedekt. En dat was dan in het slechtste geval, op een Frans schip <sup>362</sup>, want op een Hollands, Scandinavisch of Engels schip kon het vanuit Oostende al voor 2 à 3 %, zeker wanneer de verzekering werd afgesloten in London <sup>363</sup>.

Dat uitwijken naar Engeland om de toiles te verzekeren was aanvankelijk noodgedwongen gebeurd, omdat verzekeraars in eigen land en ook in Holland de waarde van de scheepslading doorgaans beperkten tot een bepaald plafond. Het gebeurde dus van tijd dat ze slechts een deel van Bethunes zending wilden aanvaarden omdat de compagnie van verzekeringen voor dat welbepaald schip was "volgeboekt" <sup>364</sup>. De zoektocht naar alternatieve verzekeraars bleek in dit geval al vlug een zegen, waar Bethune maximaal gebruik liet van maken <sup>365</sup>. Met "dure" premies van 0,75 à 1 % tussen Oostende en Dunkerque <sup>366</sup>, maar enkel 1 stuiver per stuk Kortrijks stadsrecht bij de uitvoer en 1 stuiver "majesteitsrecht" in Oostende (=keizerlijk uitvoerrecht op alle toiles bij verscheping

<sup>359</sup> Hoys, Oostende, dd. 11 en 16.7.1789 (IC.343.17.2) - Bine - Overman, Oostende, dd. 25.7.1789 (IC.343.16.27).

<sup>360</sup> Blondel, Rotterdam, dd. 11.8.1789 (IC.343.20.24) - Lohoff & Gebroeders Ploos van Amstel, A'dam, dd. 20.7.1789 (IC.343.1.32).

<sup>361</sup> Blondel, R'dam, dd. 21.7, en 13.10.1789 (IC.343.20.24) - Bine-Overman, Oostende, dd. 19 en 29.9.1789 (IC.343.16.27) en 23.9, en 31.10.1789 (UC.33.6) - zie ook Hoys, Oostende, dd. 4.6.1792 (IC.344.11.14).

<sup>362</sup> Franse schepen verzekerden toen voor een normaal tarief slechts "*franc de molestation*", dus enkel voor de zeerisico's. Voor alle risico's waren hun premies hoger (Lohoff & Ploos van Amstel, A'dam, dd. 20.7.1789 (IC.343.1.32)).

<sup>363</sup> Zie Aget, Dunkerque, dd. 16.10 en 10.11.1790, 16.7 en 1.9.1792 (IC.344.5.18) - De Bie, A'pen, dd. 24.8.1791 (IC.344.2.5) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 7.7.1790 & 26.10.1791 (IC.344.2.29) en 11.8.1790 (UC.33.6) - Bine-Overman, Oostende, dd. 22.7 en 15.8.1792 (IC.344.11.11) - Hoys, Oostende, dd. 19.12.1791, 4.6, 22 & 23.7, 8.8, 20.8, 8.9, 12.10, 31.10 en 6.11.1792 (IC.344.11.14) en 24.8 tot 30.11.1792 in UC.33.7 - Bezard, Montpellier, 1.9.1791 (UC.33.6) en 27.9.1792 (UC.33.7).

<sup>364</sup> Hoys, Oostende, liet dd. 20.8.1785 verzekeren in A'pen omdat het bij de Compagnie in Oostende niet meer kon (UC.33.6).

<sup>365</sup> Blondel, R'dam, 11.8.1789 (IC.343.20.24) - Hoys, Oostende, dd. 17.8.1791 en 8.9.1792 (IC.344.11.14) - Bine-Overman, Oostende, dd. 28.7.1792 (UC.33.7) - Bezard, Montpellier, dd. 8.10.1791 (UC.33.6).

<sup>366</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 5.12.1789 (IC.343.2.30) - Hoys, Oostende, dd. 20.8.1792 (IC.344.11.14) en 24.8.1792 (UC.33.7).

over zee) daar bovenop <sup>367</sup>, in plaats van nog steeds 2 % op hun waarde in Holland <sup>368</sup>, was dat voor de meeste klanten nog net haalbaar én vaak verkiesbaar wegens toch nog goedkoper dan over land via Frankrijk <sup>369</sup>.

Er werd nu wel van Spaanse zijde flink wat bijkomende rompslomp opgedrongen, door in Barcelona een nieuw recht van 2 % in te voeren op alle goederen die niet werden ingevoerd met een Spaans schip of met een schip van het land waarin de goederen waren gefabriceerd. Dit betekende voor Bethune dus concreet dat hij zijn toiles moest afzenden met een Spaans schip of één dat voer onder keizerlijk paviljoen. Want als de verzending gebeurde vanuit Oostende of Dunkerque met een Frans schip, werd er een certificaat geëist dat getuigde dat de goederen uit Frans-Vlaanderen afkomstig waren, en op een Hollands schip moest het certificaat getuigen van Hollandse makelij. Het certificaat moest bovendien worden gelegaliseerd door de Spaanse consul in de plaats van afvaart. Uiteraard vroegen de Spaanse klanten om dat recht te omzeilen. Aget stelde voor ze in te voeren via Lille en ze te laten merken als Frans fabricaat. Maar dan kon de legalisatie slechts gebeuren op basis van een valse verklaring, waarvoor de consul natuurlijk zou passen. Dus waren de klanten in vele gevallen gedwongen dat recht te betalen <sup>370</sup>.

Vanaf de winter 1792-93 zette zich echter een kentering in. Zoals gewoonlijk tijdens het "slecht seizoen", klommen de premies voor Barcelona naar 5 à 6 %, zelfs op een neutraal Scandinavisch schip <sup>371</sup>, maar tegen de lente daalden ze dit keer niet meer. De onthoofding van Lodewijk XVI en de oorlogsverklaringen van Frankrijk, eerst aan Engeland en de Republiek en kort daarop ook aan Spanje, leidde tot het smeden van de Eerste Coalitie tegen Frankrijk door deze drie naties met en in navolging van Pruisen en Oostenrijk die reeds maanden daarvoor hetzelfde hadden gedaan. In het kader van deze ontwikkelingen werd er in Oostende een de facto embargo ingesteld dat eerst alléén gold voor Engelse, Hollandse, Russische, keizerlijke en Franse schepen, maar daarna ook op Spaanse. Dus konden er nog enkel Deense of Zweedse schepen vertrekken. Maar toen ook zij, amper enkele maanden later, niet meer veilig bleken omdat de Fransen hun neutraliteit niet respecteerden, kostten verzekeringen in Oostende 10 à 15 % <sup>372</sup>.

---

<sup>367</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 20.4.1770 en 22.2.1771 (IC.342.11.12) en dd. 14.2.1771 in UC.33.4 - Liebaert J.Bte & frères, Oostende, dd. 6.2.1771 (IC.342.12.25) en 9.2.1771 (UC.33.4).

<sup>368</sup> Prieur-Bouché, Montpellier, dd. 6.6.1792 (UC.33.7).

<sup>369</sup> Jacquet Frères, Gandia, dd. 29.3.1792 (IC.344.5.31).

<sup>370</sup> Bezard P&F, Montpellier, dd. 23.2, 1.6 en 11.7.1791 (IC.344.10.9) - Aget, Dunkerque, dd. 15.3 en 4.7.1791 (344.5.18) en 9 en 26.3.1791 (UC.33.6) - De Potter J., Gent, dd. 7.4.1791 (IC.344.6.18) - Hoys, Oostende, dd. 1.6.1791 (UC.33.6).

<sup>371</sup> Hoys, Oostende, dd. 24.12.1792 en 6.1.1793 (IC.344.11.14).

<sup>372</sup> Hoys, Oostende, dd. 5.2, 18.2 en 31.5.1793 (IC.344.11.14).

Vermits er in Oostende géén convoeien werden ingericht, moest er worden uitgekeken naar mogelijkheden via Amsterdam of Dover. Tegen het einde van het jaar kon er in London worden verzekerd aan om en bij de 5 %, doch enkel op schepen die onder Engels convooi naar Cadiz voeren en enkel voor zeerisico's. De premie oorlogsrisico's inbegrepen kostte er 8 % en in Amsterdam vroegen ze zelfs 10 % <sup>373</sup>. Bovendien was het verscheppen naar Engeland om daar te worden geladen géén optie, vermits de toiles er rechten zouden moeten betalen, en de route via Holland bleef moeilijk wegens allerhande hindernissen <sup>374</sup>. Sargelet Sagnier, de enige klanten die nog toiles bestelden, deden dat slechts op voorwaarde dat ze konden worden geleverd mét een certificaat dat ze niet via Frankrijk waren verstuurd of er rechten hadden betaald én aan minder dan 10 % voor alle kosten samen <sup>375</sup>. Met géén verkoop meer in Frankrijk en géén vervoer meer mogelijk naar Spanje, kon "Bethune & Fils" niet anders dan voorlopig de deuren sluiten.

Bij de heropstart van de firma, was deze zaak verre van opgeklaard. Amsterdam of London verzekerden geen zendingen meer vanuit Oostende naar Spanje, en eind december 1795 vroeg men in Hamburg voor Spanje nog 8 à 10 % voor neutrale rekening en 1 à 2 % méér voor "Brabanders" <sup>376</sup>. De Gentse klanten van Hoys en Bine-Overman lieten daarom hun verschepingen naar Cadiz verzekeren in Cadiz zelf, waar het kon voor 3,5 à 3,75 % <sup>377</sup>.

Maar voor Bethunes klanten was Cadiz géén goede oplossing : de Spaanse invoerrechten moesten worden betaald in de plaats van bestemming, zodat de klant twee keer zou moeten betalen en er waren een hoop extra kosten, om nog niet te spreken van het tijdsverlies <sup>378</sup>. Naar Barcelona waren er nauwelijks schepen wegens te weinig in- en uitvoer met die regio. Uitzonderlijk was er begin 1796 wel eens een Deens schip, waarvoor men in Hamburg 6 à 7 % vroeg. In de lente daalde de premie voor neutrale rekening er reeds tot 4,5 en zelfs 4 %, maar toen Algerije de oorlog verklaarde aan Denemarken en hun schepen afvoerde naar Algiers, stegen de verzekeringspremies dermate dat die rei-

---

<sup>373</sup> Hoys, Oostende, dd. 5.10, 12.10, 22, 24 & 25.11, en 8.12.1793 (IC.344.11.14) - Nuytens, Gent, dd. 8.10 en 13.12.1793 (IC.344.6.34).

<sup>374</sup> Iturbide, Pamplona, dd. 10.10.1793 (UC.33.7) en Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 10.10.1793 (UC.33.7).

<sup>375</sup> Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 17.7, 31.8 en 5.10.1793 (IC.344.2.32).

<sup>376</sup> Hoys, Oostende, dd. 6.11.1795 (IC.344.11.14) - Serret & co, Hamburg, dd. 24.12.1795 (IC.344.6.61) en 9.1.1796 (UC.33.8).

<sup>377</sup> Hoys, Oostende, dd. 21.12.1795 (IC.344.11.14) - Bine-Overman, Oostende, dd. 24.1.1796 (IC.344.11.11) - Zie ook Bouché Frères, Montpellier, dd. 24.12.1795 (UC.33.7) en 15 en 25.1.1796 (UC.33.8) - Yturbide, Pamplona, dd. 24.2.1796 (IC.344.11.33) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 14 en 25.1.1796 (UC.33.8) - Jacquet Frères, Gandia, dd. 12.1.1796 (UC.33.8) - Roch Fourrat, San Felipe, dd. 15.2.1796 (UC.33.8) - Salvan Frères, Béziers, dd. 12.1.1796 (UC.33.8) - Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 28.12.1795 en 28.1.1796 (UC.33.8)

<sup>378</sup> Bouché Frères, Montpellier, dd. 28.1.1796 (IC.344.10.11) - Roch Fourrat, San Felipe, dd. 21.1.1796 (IC.344.15.27).



zen moesten worden opgeschort <sup>379</sup>. Temeer omdat ook de vrachtprijzen in die woelige jaren altijd maar waren verduurd <sup>380</sup>.

De weinige balen die werden besteld voor Barcelona en Gandia vertrokken daarom bijna systematisch want "veiliger" over land naar Marseille, waar er toch altijd voldoende schepen waren voor de Spaanse Middellandse Zeekust en de "vracht- of verzekeringskosten niet veel zaaks" <sup>381</sup>. De problematiek van het certificaat leek opgelost in die zin dat men in Spanje minder strenge eisen stelde. Met een specificering door de bevrachter dat het om neutrale goederen ging of wanneer Bethune de factuur van de Spaanse klant formeel voor "neutrale" rekening debiteerde, volstond dat <sup>382</sup>. Eind 1798 viel Marseille als doorvoerhaven voor een maand of zes weg, omdat de Engelsen Menorca hadden veroverd en de zeerisico's in de mediterrane regio te groot waren. Er werden premies gevraagd die eerst stegen tot 4-5 % en nadien zelfs tot 20-25 %, zodat bestellingen over land direct naar Perpignan vertrokken. Zodra Menorca echter terug in handen was van de Fransen, mochten ze opnieuw naar Marseille, want verscheping van daaruit naar Barcelona of Valencia was uiteraard minder duur en ging sneller dan over land vanuit Perpignan <sup>383</sup>.

## 17.2.8 De diverse gevaren op zee

Buiten de kostprijs, die vooral in oorlogstijden het overzeese transport bemoeilijkte, moest er in normale omstandigheden bij dit type verzending rekening worden gehouden met vier factoren : 1./ vertragingen, 2./ kapingen, 3./ averijen en 4./ diefstallen.

### 17.2.8.1 Vertragingen

Langere reistijden dan normaal mochten worden verwacht, waren een pest in de scheepvaart. Bij zeeschepen in lading werd het voorziene vertrek nochtans officieel ge-

---

<sup>379</sup> Hoys, Oostende, dd. 1.1.1796 t/m 12.7.1796 (IC.344.11.14) - Leers, Hamburg, dd. 26.2 en 8.4.1796 (IC.344.6.60). Hun premies naar Bilbao en Cadiz daalden toen evenredig van 4,5-5 % naar 3,5 % - Bine-Overman, Oostende, dd. 22.2.1796 (IC.344.11.11) - Bouché Frères, Montpellier, dd. 19 en 23.4 en 11 en 20.5.1796 (IC.344.10.11) en 1.3.1796 (UC.33.8).

<sup>380</sup> Bine-Overman, Oostende, dd. 20.6.1796 (UC.33.8) en dd. 28.6.1796 (IC.344.11.11) - Sargelet-Sagnier, Barcelona, dd. 17.6.1796 (UC.33.8).

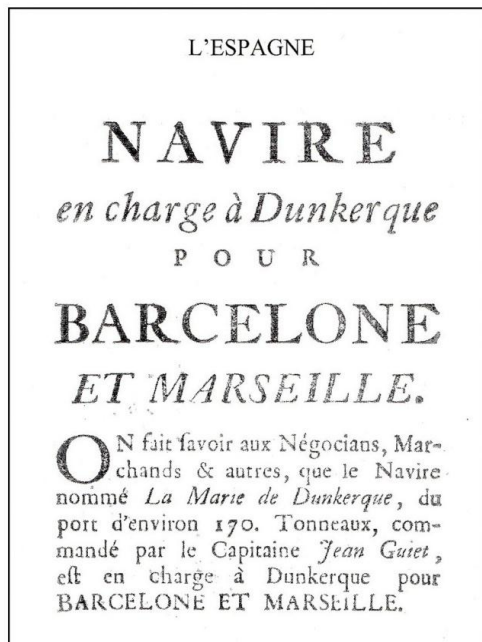
<sup>381</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 23.4 en 11.6.1796 (IC.344.2.29) - Bine-Overman, Oostende, dd. 28.6.1796 (IC.344.11.11) - Bouché Frères, Montpellier, dd. 7.7.1796 (IC.344.10.11).

<sup>382</sup> Bine-Overman, Oostende, dd. 2.3.1796 (IC.344.11.11) - Lohoff - Gebr. Ploos van Amstel, A'dam, dd. 5.3.1796 (UC.33.8).

<sup>383</sup> Jacquet Frères, Gandia, dd. 24.12.1798, 14.3 en 30.5.1799 (IC.344.5.31) - Bethune schatte dd. 3.7.1799 de méérkost voor transport naar Perpignan ipv via Lyon naar Marseille op 40 à 60 sols per kwintal (Roch Fourrat, San Felipe, UC.33.9).

afficheerd (figuur 91) <sup>384</sup>, maar dan nog gingen ze zelden op de geplande vertrekdatum onder zeil <sup>385</sup>. Daarom liet Bethune zijn bestellingen bij Moerman slechts overbrengen per schip uit Gent wanneer hij ze niet dringend nodig had <sup>386</sup>. In optimale omstandigheden ging verscheping over verre afstanden nochtans sneller dan over land <sup>387</sup>, maar een hele reeks oorzaken kon dat voordeel tenietdoen.

**Figuur 91** Aankondiging van een schip in lading in Dunkerque : jaren 1780



Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie : Aget, Dunkerque, IC. 343.7.7.

Om te beginnen waren er niet altijd schepen beschikbaar <sup>388</sup>. Het aanbod van schepen hing namelijk af van de vraag - dwz van de hoeveelheid goederen die naar een haven werden aangevoerd om naar bepaalde regio's te verschepen - en/of de kans op retourvracht die er dan ginder was. Vanuit onze correspondentie een cijfer plakken op hoeveel schepen er precies naar Barcelona voeren vanuit een bepaalde haven is, wegens het ontbreken van enige systematiek terzake, dan ook onmogelijk. Maar feit is dat, wanneer

<sup>384</sup> Cfr. Aget, Dunkerque, stuurde vaak dergelijke affiches om Bethune te verwittigen van het aanbod schepen in Dunkerque. Er zitten er meerdere in ons bestand in de jaren 1783-84-85-86-88 (IC.343.7.7).

<sup>385</sup> Vb. Brousse P&F, Toulouse, dd. 26.2.1766 (IC.341.15.18) - Aget, Dunkerque, dd. 6.10.1790 (UC.33.6) - Blondel, R'dam, dd. 15.10.1789 (UC.33.6) - Bezard, Montpellier, dd. 12.4.1793 (UC.33.7).

<sup>386</sup> Moerman, Gent, dd. 26.10.1771 (UC.33.4).

<sup>387</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 4.1.1782 (IC.343.2.30).

<sup>388</sup> Vb. Salvan Frères, Béziers, dd. 8.8.1792 (UC.33.7).

een schip naar die bestemming vertrok, het vaak maanden duurde vooraleer er weer één mocht worden verwacht <sup>389</sup>. Men kon er wel van op aan dat het aanbod altijd aanzienlijk daalde naar regio's waar oorlog in de lucht hing. Het gebeurde dan zelfs dat een haven door één van de betrokken naties werd geblokkeerd of zélf de poorten sloot uit schrik voor bombardementen <sup>390</sup>.

Zeker in die situaties, maar ook weleens in normale tijden, bleven schepen bovendien vaak weken en soms maanden in lading liggen, omdat een kapitein door de band pas wilde vertrekken met een volgeladen schip <sup>391</sup>. Omgekeerd gebeurde het weliswaar evengoed in tijden van té weinig aanbod van "neutrale" schepen dat de kapitein goederen tot in zijn eigen kajuit opbaarde om een handelaar uit de nood te helpen <sup>392</sup>. Als handelaar zelf een schip charteren om dat beschikbaarheidsprobleem uit te schakelen, vormde voor negotianten zoals Bethune zelden een optie. Dat was bij het begin van de vroegmoderne tijden voor internationale handel nochtans gebruikelijk (BRULEZ, 1959 : 127, 160), maar inmiddels was de tonnenmaat van zeeschepen dermate gestegen <sup>393</sup>, dat zo'n schip gevuld krijgen met balen toiles, zelfs in samenwerking met meerdere linnenhandelaars, niet meer lukte. Dus maakte Bethune al liever gebruik van de mogelijkheden die andere negotianten, compagnieën of inmiddels ook échte reders aanboden.

Los van deze structurele willekeur in het aanbod van schepen en hun vertrektijden, speelden de weersomstandigheden een allesoverheersende rol. Uiteraard kon er bij storm of vriesweer niet worden uitgevaren <sup>394</sup>, maar alleen al om te kúnnen vertrekken, moest er vaak eindeloos worden gewacht op "goede winden" <sup>395</sup>. Onderweg moest een schip ook al eens een haven binnenvaren om te schuilen voor een zich aandienende storm of al te slechte winden <sup>396</sup>. Voor binnenschippers waren die winden minder belangrijk, maar zij hadden dan weer af te rekenen met tijdelijke tekorten aan water in

---

<sup>389</sup> Vb. Boudet, R'dam, had een schip voor Barcelona in mei en verwachtte er daarna één tegen eind juli, september en eind december (IC.342.14.36) - Aget, Dunkerque, meldde het vertrek van een schip naar Barcelona op 13.8.1790. Het volgende werd verwacht tegen 15.10.1790 (IC.344.5.18) - Bethune liet dd. 25.4.1789 weten aan Prieur-Bouché, Montpellier, dat als men er een schip miste, er vaak gedurende drie maanden geen nieuwe mocht worden verwacht (UC.33.6).

<sup>390</sup> Reinaex, Brugge, dd. 21.7, 24.8, 3.10 en 13.10.1757 (IC.340.3.14) - J. Wade, Leeds, augustus 1757 (IC.340.6.64).

<sup>391</sup> Boudet, R'dam, dd. 25.12.1778 (IC.342.14.36) - Aget, Dunkerque, dd. 14.10.1789 (IC.343.7.7) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 25.1.1791 (UC.33.6).

<sup>392</sup> Lostau P., Bayonne, dd. 1.1.1782 (IC.343.2.33) - Bine-Overman, dd. 5.8.1796 (IC.344.11.11).

<sup>393</sup> In de Brugse haven steeg de tonnenmaat van 14 ton in 1701 naar 100 ton in 1783 (TIMMERMAN, 2000 : 114-115).

<sup>394</sup> Reinaex, Brugge, dd. 27.12.1756, 7.1, 3.2 en 14.4.1757 (IC.340.3.14) - Boudet, R'dam, dd. 11.12.1778 (IC.342.14.36) - Wilms, Nantes, dd. 2.1.1781 (IC.343.16.19).

<sup>395</sup> Cogez, Lille, dd. 30.11.1765 (IC.341.8.1) - Aget, Dunkerque, meerdere vermeldingen o.a. 2.9.1786 waarin een afvaart méér dan een maand vertraging opliep door slechte winden (IC.343.7.7) en IC.344.5.18 - Coppens Frères, Dunkerque, dd. 5.10.1789 (IC.343.7.8) - Bine-Overman, Oostende, dd. 20.9.1796 (IC.344.11.11).

<sup>396</sup> Combes, Bayonne, dd. 26.2.1752 (IC.340.2.27) - Delacroix, Rouen, dd. 12.10.1765 (IC.341.14.29).

rivieren en kanalen <sup>397</sup> en het trafiek tussen Brugge en Oostende lag vaak enkele maanden stil wegens werken aan de zeesluizen <sup>398</sup>.

#### 17.2.8.2 Het fenomeen van de kaapvaart

Vertragingen konden ook nooit worden uitgesloten wegens het fenomeen van de kaapvaart. Om de haverklap waren er wrijvingen tussen naties, die mekaars schepen dan belaagden. Schepen van niet bij het conflict betrokken naties werden meestal met rust gelaten, maar dat was niet gegarandeerd. Want al te vaak gingen de kapers na of er aan boord van "neutrale" schepen géén goederen waren, afkomstig van of bestemd voor hun vijanden. De voortdurend wisselende vijandschappen tussen de West-Europese naties, noodzaakten handelaars, reders en expediteurs dus bijna constant uit te kijken naar schepen die veilig naar een bepaalde regio konden varen.

En dan nog kon het fout uitdraaien, al bleef het verlies voor Bethune en zijn klanten, door de nooit-aflatende voorzorg op dat vlak, tamelijk beperkt. Hij had namelijk zijn lesje reeds geleerd in de jaren 1750, toen een baal voor een klant in Bayonne zijn bestemming San Sebastian niet bereikte, wegens gestolen bij een plundering door de Engelsen <sup>399</sup>. In die periode van de Zevenjarige Oorlog was piraterij van Engelsen op Franse schepen en vice versa schering en inslag <sup>400</sup>, en het recupereren van gekaapte goederen zorgde altijd voor een hoop miserie. De restitutie moest immers worden "onderhandeld" door officiële delegaties, waarna de zaak werd overgemaakt aan de Admiraliteit. Daarna volgde nog een proces, waarbij de rechtbank een sententie uitsprak : allemaal dingen die lang aansleepten <sup>401</sup>, zodat de kans op kaping best werd vermeden.

Zodoende had Bethune al bij al nog het meest last met goederen die hem werden toegezonden in het kader van zijn speculaties. In de jaren 1780-82, toen Engeland in oorlog verkeerde met zowel Frankrijk, Spanje als de Republiek, wemelde het van de kapers op het Kanaal. De Engelsen waren vooral uit op eau-de-vie, omdat die op Britse bodem schaars was geworden <sup>402</sup>, en dat was slecht nieuws voor Bethune die in die tijd geregeld (brande)wijn bestelde. Maar omdat nu voor ontvreemding van zowat ieder vat moest

---

<sup>397</sup> Moerman, Gent, dd. 5.6.1779 (IC.342.6.33).

<sup>398</sup> Hoys, Oostende, dd. 27.6.1758 (IC.340.10.12) - Reinaex, Brugge, dd. 18.4 en 2.5.1754 & 15.7 en 18.12.1758 (IC.340.3.14).

<sup>399</sup> Combes & Caubotte, Bayonne, dd. 3.10.1758 (IC.340.2.27) en 17.10.1758 (UC.33.3).

<sup>400</sup> Deurbroucq D., Nantes, dd. 19.8.1756 (IC.340.10.4) - Hoys, Oostende, dd. 28.1.1756 (IC.340.10.12) - Reinaex, Brugge, dd. 13.7, 14.7 en 4.8.1757 (IC.340.3.14).

<sup>401</sup> Reinaex, Brugge, dd. 15.7 en 28.10.1756 (IC.340.3.14).

<sup>402</sup> Liebaert-Baes-Derdeyn & co, Oostende, dd. 15 en 30.1.1781 (IC.343.17.3).

worden gevreesd, liet men ze niet meer vertrekken tenzij op schepen onder convoi, zodat het verlies voor Bethune beperkt bleef tot de normale "coulage"<sup>403</sup>.

Op 24 juni 1780 echter, liet de Brugse factor Guillaume Pollet weten dat het schip van kapitein Jan Van Nes, onderweg van Nantes met tien balen St. Domingo-koffie voor Bethune aan boord, overvallen was door de Engelse kaper Julian Osborne en naar Portsmouth gedwongen. Bethune moest zijn koffie, die terloops gezegd niet was verzekerd, opeisen zoals gebruikelijk in zulke omstandigheden. Hij deed dat en bezorgde samen met zijn mede-geduceerden het vereiste certificaat van neutrale eigendom, waarna het schip werd vrijgegeven. Het arriveerde in Oostende met negen maanden vertraging en Bethune kreeg van de Engelse regelaars Charles & Edward Hague een rekening ten belope van 16.6.2 £. Dat betekende zowat 35 % bovenop de factuurprijs van de goederen, kosten inbegrepen. Hij betwistte dat, want de repartitie leek Pollet niet in orde, en weigerde dus hun traite te betalen. Maar toen ze dreigden interest aan te rekenen, kon hij niet anders dan zich neerleggen bij de Engelse wetten<sup>404</sup>.

### 17.2.8.3 Averij

Averijen, daarentegen, waren dagelijkse kost wegens de uitgebreide waaier zeerisico's waar de scheepvaart mee werd geconfronteerd. Bij verscheping liepen Bethunes toiles kans nat te worden bij een accident met het schip, door stormschade of door in het water te vallen bij het laden of lossen. Om die reden werden de goederen, tenzij van erg lage waarde, voor een tocht over zee bijna altijd verzekerd. Zendingen richting Middellandse Zee vertrokken zo goed als nooit zonder dekking. Maar klanten maakten zelf de afweging, geval per geval, of het verzekeren van de zending in kwestie wel noodzakelijk was. Want doorgaans bouwden verzekeraars een franchise in van 3 à 5 %<sup>405</sup>. Om die "onkosten" bij verlies te dekken, verhoogde Bine-Overman bij het afsluiten van de verzekering de waarde van de goederen met 10 %<sup>406</sup>. Hoys gebruikte een andere tactiek. Omdat die vrijstelling sneller werd behaald per baal, raadde hij aan een partij balen niet

---

<sup>403</sup> = het verlies van vloeistoffen tijdens het vervoer ten gevolge van lekkage. Bij zorgvuldige behandeling, bleef het verlies door coulage bij vaten wijn doorgaans beperkt tot 2 à 3 %. Voor eau-de-vie was dat minder, nl een half à één procent (DE MARTENS, 1817 : 654). Zie voor de verzendingsproblematiek in die jaren Liebaert, Baes, Derdeyn & co, Oostende, IC.343.17.3.

<sup>404</sup> Liebaert-Baes-Derdeyn & co, Oostende, dd. 12.5, 4.6 en 12.6.1781, 6.7, 24.7 en 27.7.1782 (IC.343.17.3) en dd. 23.7.1782 (UC.33.5) - Pollet G., Brugge, dd. 24.6 en 22.8.1780, 24.1, 28.3 en 21.7.1781, 27.2 en 23.7.1782 (IC.343.4.21) en dd. 20.7.1782 (UC.33.5) - Hague, Londen, dd. 20.4.1781 (IC.343.13.21) - Wilms J., Nantes, dd. 18.5.1780 (IC.343.16.19) en dd. 22.9 en 10.10.1780 (UC.33.5). Volgens de omzettingstabellen van SERRÉ, 1781 kwam 16.6.2 £ toen overeen met 206.15.2 Fl. Brabants ct. De factuur van Wilms bedroeg 1068 lb ts, of 581.9.3 Fl Brabants ct.

<sup>405</sup> Doncke & Vercruysse, Brugge, dd. 9.9.1785 spreekt van 5 % (IC.343.4.16) - de Cie van Verzekeringen in Oostende betaalde averij grosse slechts uit vanaf 3 % : Hoys, Oostende, dd. 31.7.1792 (IC.344.11.14) - in Hamburg werd ook 3 % franchise voorzien : Leers, Hamburg, dd. 7.12.1796 (IC.344.6.60).

<sup>406</sup> Bine-Overman, Oostende, dd. 15.8.1792 (IC.344.11.11).

gezamenlijk, maar per baal afzonderlijk te verzekeren. Verzekeraars hadden dat uiteraard niet graag, temeer omdat het méér papierwerk met zich meebracht, maar losten dat probleem op door 1/4 tot 1/2 % méér premie te vragen <sup>407</sup>.

Nu was averij niet direct een probleem waar Bethune zich veel moest om bekommeren. Kwamen de toiles beschadigd toe op hun bestemming, dan diende de klant immers zelf voor hun herstel te zorgen en de kosten te verhalen op de verzekeraar. Ze spraken daarvoor de expediteurs aan, die dat verder afhandelden. Hoorde Bethune ervan, dan was het vaak om raad te vragen hoe de toiles best werden behandeld om ze terug in orde te krijgen. Want waterschade kon verschillende gradaties aannemen. Soms waren ze enkel wat nat en volstond het ze te drogen <sup>408</sup>. Waren ze echter "gevekt", dan moesten ze worden herbleekt <sup>409</sup>. Het ergste wat toiles kon overkomen was in zeewater vallen, want "gemarineerd" linnen had de neiging te rotten <sup>410</sup>. Dorda-Grassot uit Barcelona hadden door de veelvuldige bestellingen die zij plaatsten op dat vlak regelmatig prijs, want een flinke storm kon volstaan om balen binnen te krijgen waarvan de inhoud niet meer te redden viel <sup>411</sup>. Gezien zij hun balen altijd lieten verzekeren, beperkten ze hun verlies. Het verschepen van linnen naar de Amerikaanse koloniën hield nog andere risico's in. Het pak dat een klant had verscheept, kwam er niet alleen toe met vlekken, maar de meeste stukken waren kapotgebeten door "houtvlooiën" <sup>412</sup>.

Doordat balen vaak in relais reisden over land, met soms een stukje binnenvaart op een rivier erbij, en ook bij verscheeping over zee weleens van een schip naar een ander werden overgeladen, was het vaak de bevrachter ter plekke die de schade moest evalueren. Liepen de balen schade op onderweg naar Oostende, dan lostten de factors lichte schade zelf op, maar stuurden de balen terug naar Kortrijk als de toiles effectief moesten worden hersteld <sup>413</sup>. Verder weg op de route naar hun bestemming, was terugsturen meestal

---

<sup>407</sup> Hoys, Oostende, dd. 8.7.1788 (IC.343.17.2) en 11.8.1790 & 23.7.1792 (IC.344.11.14) - zie ook Blondel, R'dam, dd. 11.8.1789 (IC.343.20.24).

<sup>408</sup> Vb. Bezard, Montpellier, dd. 9.11.1791 (IC.344.10.9).

<sup>409</sup> Mendes B., Bordeaux, dd. 15.9.1775 (IC.342.2.22) - Da Costa Cadet, Bordeaux, moest dd. 11.12.1787 2 balen 2/3 menage die in de rivier waren gevallen naar Jonzac doorsturen, om ze te laten herbleken. Omdat hij ze niet had laten verzekeren, zou hem dat méér kosten dan de winst die hij er kon op maken (IC.343.3.16).

<sup>410</sup> Chaurand Frères, Nantes, dd. 26.11.1788 (UC.33.6).

<sup>411</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, kreeg één baal voor de helft verrot en een andere met 6 beschadigde stukken, door een orkaan in het kanaal : dd. 6 en 10.10, 21.11 en 29.12.1781 - 6 lichtjes beschadigde balen, waarbij ze slechts enkele stukken 2/3 menage verloren : dd. 1.5.1782 - 4 balen waarvan 2 balen compleet verloren waren en één baal lichter beschadigd : dd. 20.12.1788 (IC.343.2.30). Bethune stuurde vervanging voor die balen dd. 21.1.1789 (UC.33.6).

<sup>412</sup> Maleise, Dunkerque, dd. 21.11.1751 (IC.340.4.26) - Het is niet duidelijk welk ongedierte met "houtvlooiën" wordt bedoeld.

<sup>413</sup> vb. J. De Vette, Oostende, stuurde een baal voor Marracci, die in het water was gevallen, terug naar Kortrijk : dd. 3, 8 en 27.7.1766. De kapitein zou de schade betalen (IC.341.13.3) - zie ook Marracci, Lille, dd. 5.7.1766 (IC.341.9.21) - Hoys, Oostende, ontving dd. 13.7.1787 een baal lichtjes beschadigd door regen. Hij constateerde dat slechts enkele plooiën wat waren vergeeld en liet ze drogen in de zon zodat ze uitbleekten, om ze daarna

geen optie meer. Zeker wanneer ze via Lille waren gepasseerd en omgetoverd naar Frans-Vlaams fabricaat.

Het overkwam een zending van twee balen voor Da Costa Cadet, die door Muiron naar Dunkerque was gestuurd en daar in het water viel. De broers Psychiers kregen van Muiron de raad de toiles te laten spoelen in zoet water en ze dan naar Lille terug te sturen om te laten herstellen. Bethune moest enkel voor een kopie van de factuur zorgen - zonder Kortrijk te vermelden - die dan zou kunnen worden gebruikt om de "*avaries grosses*" te laten regelen door de Admiraliteit. De schade bleek echter niet erg groot en omdat Da Costa de zending niet had laten verzekeren, liet hij ze in Dunkerque herverpakken, loden door de douane en doorsturen naar Bordeaux. Hij vond het wel "een triestige zaak die hij zou moeten zien te recupereren" en gaf ook opdracht "*de les faire bénéficier*"<sup>414</sup>. Dominique Deurbroucq in Nantes had meer geluk. Toen Hubert een pakje voor hem binnenkreeg om te verschepen via Dunkerque, was het nat. Hij had gezien dat de toiles wat waren gevlekt, maar had het toch doorgestuurd. Het schip verging evenwel : het baaltje werd gerecupereerd en, gecatalogeerd als "*marinée*", zonder verdere problemen vergoed via de reder<sup>415</sup>.

Verschillende gevallen in ons bestand illustreren de uiteenlopende problematiek van de scheepsaverijen ten gronde. Een eerste accident deed zich voor in december 1778, toen het schip - waarmee de broers Liebaert wegens gebrek aan schepen in Oostende zes balen voor Dorda-Grassot verzonden naar Rotterdam om daar te laden voor Barcelona - vastliep in de Maas. Boudet stuurde een binnenschip om de goederen op te pikken, maar ze hadden allemaal waterschade opgelopen. Tot overmaat van ramp vervoerde het schip in hoofdzaak zout, zodat het gevaar voor ernstige schade nog groter was dan bij zeewater. Omdat hij herstel in Haarlem te duur achtte en vreesde voor te veel tijdverlies, stuurde hij ze terug per beurtman via Sluis. Dat zou sneller gaan, vond hij, maar het zorgde wel voor een heel circus, waarbij diverse personen extra dienden te worden betrokken, om niet alleen de balen terug in Kortrijk te krijgen, maar bovendien de rechten van heruit- en herinvoer te recupereren.

Gelukkig werkte Liebaert's schoonbroer Alex Derdeyn in Brugge, zodat ze hem konden aanspreken om de rechtenkwestie in de bureaus van Hoeke-Brugge te regelen. In Sluis moest Bouvin opdraven om exemptie te bekomen van de Admiraliteit van Zeeland. En in

---

gewoon door te sturen (IC.343.17.2) - Hoys ontving dd. 26.2.1792 ook een baal voor Bezard, die beschadigd was onderweg. Bij opening bleken 5 stukken nat en bevroren. De droge rest stuurde hij onmiddellijk door. De schade aan de 5 stukken was niet erg zwaar, want het herstel dat hij liet uitvoeren kostte slechts 3 Fl. Daarna pakte hij ze zelf terug in (10.3.1792) en gaf ze mee met het volgende schip (4.4.1792) : IC.344.11.14.

<sup>414</sup> Muiron, dd. 9.3, 17.5 en 23.5.1783 (IC.343.11.51) - Da Costa Cadet, Bordeaux, dd. 14.6.1783 (IC.343.3.16).

<sup>415</sup> Hubert, Lille, dd. 13.10 en 2.11.1753 (IC.340.7.31).

Rotterdam moest Boudet de zaak voor de rechtbank brengen om dubbele rechten in Rotterdam te vermijden. Hij had er ook de handen vol om de aansprakelijkheid met kapitein Hania van het geavarieerd schip uit te klaren. Nergens in dit dossier is sprake van een verzekering die de schade zou dekken. Ik vermoed dat er géén was afgesloten voor het trajet Oostende-Rotterdam, zodat de vervoers- en herstelkosten voor Bethunes rekening zullen zijn geweest. Toen Bethune de balen binnenkreeg, waren ze in slechte staat. De baal ecru's was bijna volledig gerot, zodat hij er slechts enkele verkoopbare coupons aan overhield, maar de vijf balen gebleekte konden mits herbehandeling nog worden gered. Dus stuurde hij ze, samen met een vijftal nog bruikbare stukken ecru, met vijf maanden vertraging via Sluis terug naar Rotterdam, vanwaar ze dit keer heelhuids hun bestemming bereikten <sup>416</sup>.

Een tweede zaak was die van het Deense schip van kapitein Blom, waarmee Arnold Hoys op 20 augustus 1785 vijf balen voor Bezard en drie voor Dorda-Grassot meegaf, rechtstreeks naar Barcelona. Het schip kwam in het Kanaal in een zware storm terecht en moest wegens te erge averij binnenvaren in de haven van Plymouth. Daar werden de goederen gelost om te drogen en het schip te herstellen. Blom arriveerde pas in maart 1786 met zijn lading in Barcelona. Die was zwaar gehavend, maar alle balen waren verzekerd door Hoys bij de Brugse Kamer van Verzekeringen, zodat alle schade werd vergoed. Bethune diende nog wel in de pen te kruipen omdat hij de kosten die de verzekeraar aanrekende onterecht vond : een pleidooi dat hij wellicht ook won <sup>417</sup>.

Kort daarop overkwam het schip van kapitein De Brie een derde voorval. Hoys had hem op 25 november 1785 in Oostende vijftien balen voor Bezard en Dorda-Grassot meegegeven naar Dunkerque, alwaar het voor de kust op een zandbank voer. Het schip werd onmiddellijk gelost, maar slechts twee balen waren volledig droog gebleven. Aget stelde een expert aan om de schade vast te stellen en in elke baal bleken telkens een aantal stukken beschadigd door zeewater. Omdat ze in Dunkerque niet goed uitgerust waren om die schade te herstellen, wou hij ze liefst naar Kortrijk terugsturen, maar Bethune verkoos zijn zoon te sturen om de zaak ter plekke te bekijken. Deze laatste liet de droge

---

<sup>416</sup> Boudet, R'dam, dd. 11 en 25.12.1778, 15.1, 12 en 19.2, 26.3. en 28.5.1779 (IC.342.14.36) en 28.11, 12.12, 23.12.1778, 9.1, 23.1, 4.3, 6.3 en 20.3.1779 (UC.33.4 bis) - Bouvin, Sluis, dd. 28.12.1778, 20.7 en 27.2.1779 (IC.342.15.4) en 4, 8 en 19.3.1779 (UC.33.4 bis) - De Bels J.Bte, Brugge, dd. 25.12.1778 (IC.342.3.12) - Derdeyn, Brugge, dd. 3.1.1779 (IC.342.3.16) en 9.1.1779 (UC.33.4 bis) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 14.4.1779 (IC.342.2.2) en 16.12.1778, 5.1 en 3.2.1779 (UC.33.4 bis) - Liebaert Frères, Oostende, dd. 2.12 en 22.12.1778 (IC.342.12.24) en 17.12.1778 (UC.33.4 bis).

<sup>417</sup> Doncke & Vercruysse, Brugge, dd. 9.9, 4 en 6.12.1785, 28 en 29.7, 22 en 31.8.1786 (IC.343.4.16) en dd. 7 en 14.9, 3 en 5.12.1785, 27 en 28.7, 3 en 30.8 en 7.9.1786 (UC.33.6) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 1.4, 31.5, 21.6 en 8.7.1786 (IC.343.2.30) en 30.8 en 24.12.1785, 23.1, 10.2, 6 en 27.7.1786 (UC.33.6) - Bezard, Montpellier, dd. 9.9, 16.9 en 21.9, 23.11, 23.12.1785, 13.2, 27.3 en 19.7.1786 (IC.343.15.6) en dd. 14.12.1785, 20.1, 8.4 en 27.7.1786 (UC.33.6) - Hoys, Oostende, dd. 18 en 20.8 en 11.12.1785 (IC.343.17.2) en 17.8, 11 en 20.12.1785 (UC.33.6).



stukken vertrekken, bekommerde zich om het wassen, drogen en heropmaken van de andere en liet ze in een stuk extra fardelure nasturen.

De kosten daarvan kon Bezard verhalen op zijn verzekering, maar Dorda, die zijn tien balen zoals naar zijn gewoonte niet had laten verzekeren voor het stukje naar Dunkerque, kreeg de kosten voor het heroplappen van achttien beschadigde stukken wel aangerekend. Bovendien hadden de in Dunkerque losgemaakte balen flink afgezien, waardoor zij aankeken tegen 10 % onverkoopbare stukken <sup>418</sup>. Nauwelijks een maand later hadden ze opnieuw pech, want het schip naar Dunkerque waarop Hoys twee balen voor hen had geladen, stootte tegen de kade en maakte twee voet water. De balen hadden schade, constateerde Hoys, en ze waren opnieuw niet verzekerd <sup>419</sup>. Méér gegevens vinden we over dit geval niet terug, zodat we mogen aannemen dat de stukken zelf het ongelukje zonder noemenswaardige schade hadden overleefd.

Een nog grotere pechvogel was Pierre Yturbide uit Pamplona, want van de twee bestellingen die hij plaatste bij Bethune, kreeg hij er geen enkele. Het eerste order werd besteld in september 1792 door zijn kozijn Jean Daguerre-Dospital, een handelaar uit Bayonne, die voor de betaling ervan garant zou staan. Bethune liet de 33 stukken die hij kon leveren verschepen door Bine Overman in zes kleine pakezelbaaltjes. Ze werden geladen op het Hollands schip van kapitein Gauke Obbes met bestemming Bilbao en verzekerd in London, want de kapitein wilde ze in Bilbao wel op zijn kosten overladen op een schip naar Bayonne. De verzekering echter zou iets duurder zijn wegens die voorziene overlading, want dat risico wilde de kapitein zelf niet dragen. Gezien de opportuniteit gaf Bethune via Hoys nog twee balen mee, bestemd voor Baradin & co, een andere klant in Bayonne, en ook verzekerd in London.

Het schip was vertrekkensklaar eind oktober, maar Obbes bleef dralen in de hoop met een volle lading te kunnen vertrekken. Toen hij dat uiteindelijk deed op 4 januari, moest hij nauwelijks ter hoogte van de ingang van het Kanaal, met opgelopen averij uitwijken naar Ramsgate, in Engeland. Hij probeerde van de eigenaar van het schip een nieuw paviljoen los te krijgen om zijn reis zo vlug mogelijk verder te kunnen zetten. Dat lukte echter niet want op 1 februari verklaarde Frankrijk de oorlog aan Engeland en de Republiek. Eens het schip hersteld, zat hij dus met een dilemma, want intussen had ook Spanje op 7 maart aan Frankrijk de oorlog verklaard. Vertrok hij dan riskeerde hij gekaapt te

---

<sup>418</sup> Aget, Dunkerque, dd. 12.12 en 27.12.1785, 7.1, 25.1.1786 (IC.343.7.7) en 25.11, 22.12, 31.12.1785 en 17.1.1786 (UC.33.6) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 4.1, 7.1 en 1.3.1786 (IC.343.2.30) en 25.11 en 24.12.1785, 23.1 en 10.2.1786 (UC.33.6) - Bezard, Montpellier, dd. 13.2.1786 (IC.343.15.6) en 14.12.1785, 20.1.1786 (UC.33.6) - Hoys, Oostende, dd. 21.11 en 17.12.1785, 7.1, 24.1 en 13.2.1786 (IC.343.17.2) en 19.11 en 20.12.1785, 25.1 en 30.3.1786 (UC.33.6).

<sup>419</sup> Hoys, Oostende, dd. 17.12.1785 (IC.343.17.2).

worden door de Engelsen, want in Ramsgate wisten ze dat hij ook goederen voor Frankrijk aan boord had. Slaagde hij erin Bilbao te bereiken, dan konden de Spanjaarden de goederen voor Bayonne confisqueren. En als Hollander moest hij ook de Fransen vrezen.

Langs alle kanten werd naar een oplossing gezocht. Eerst kwamen alle verzenders overeen in London de toestemming te vragen de goederen bestemd voor Frankrijk uit Ramsgate terug over te brengen naar Oostende. De kapitein ging daarmee akkoord mits zijn vracht zou worden betaald. Toen evenwel bleek dat Obbes die goederen niet mocht lossen in Ramsgate zonder er invoerrechten op te betalen, besliste men liever nieuwe connossementen voor die goederen op te maken, met bestemming Bilbao en geconsigneerd aan een plaatselijke agent. Hoys vond het raadzaam zich daarnaar te schikken, wijzigde het connossement en adresseerde ze aan Guillaume De Vhagon, Bilbao. Bine-Overman, die vreesde voor te grote kosten, wilde dit slechts doen voor de niet-verzekerde goederen en stond de verzekerde liever meteen af aan de verzekeraar.

Zodoende vertrok Obbes in september 1793 in convooi naar Bilbao met de acht balen van Bethune aan boord : zes voor Yturbide die bij aankomst in Bilbao moesten worden overgedragen aan Don Martin de Gossa om ze ter plekke te verkopen voor rekening van de verzekeraar en twee voor Baradin, om door De Vhagon ter beschikking te worden gehouden, tot Bethune had uitgezocht bij zijn klant wat er precies moest mee gebeuren. Doordat Bethune er in die woelige jaren niet meer in slaagde met Baradin contact te krijgen en nadien alle goederen bestemd voor Fransen dreigden te worden geconfisqueerd, gaf hij op 4 april 1795 opdracht de 26 toiles zo voordelig mogelijk te verkopen. De Vhagon kweet zich perfect van zijn taak, stuurde de afrekening door op 7 februari 1796 en betaalde Bethunes traite op Madrid voor saldo een maand later <sup>420</sup>.

Gezien het postverkeer onderbroken raakte, duurde het tot 7 mei 1795 vooraleer Bethune erin slaagde het connossement van de zes balen voor Yturbide terug te krijgen van Daguerre-Dospital om de vereffening van die zaak met de verzekering te kunnen afronden. In het ongewisse door achterblijvende correspondentie, vreesde Yturbide dat hij géén goederen kreeg omwille van wantrouwen van Bethune, maar van zodra hij wist hoe de vork aan de steel zat, deed hij een nieuwe bestelling van 80 stukken diverse

---

<sup>420</sup> Daguerre-Dospital, Bayonne, dd. 25.7 en 8.9.1792, 7.5.1795 (IC.344.3.4) en 18.8 en 19.11.1792, 5.12.1793, 23.4.1795 (UC.33.7) - Baradin & co, Bayonne, dd. 23.6 en 1.11.1792 (IC.344.3.1) en 2.10, 2.11 en 13.11.1792, 14.1.1793 (UC.33.7) - De Vhagon G., Bilbao, dd. 21.12.1793, 1 en 15.2.1794, 7.2 en 13.3.1796 (IC.344.3.17) - 19.10 en 5.12.1793, 19.4.1794 en 4.4.1795 (UC.33.7) en 13.1, 24.2 en 9.3.1796 (UC.33.8) - Bine-Overman, Oostende, dd. 13.11.1792, 2.3, 20.7 en 4.12.1793, 15.4.1794, 21.4 en 23.5.1795 (IC.344.11.11) en 12 en 19.11.1792, 28.2 en 22.7.1793, 6.3 en 12.4.1794, 14.1, 20.2, 31.3, 27.4, 19.5 en 3.6.1795 (UC.33.7) - Hoys, Oostende, dd. 16, 20, 25 en 29.9, 31.10.1792, 12.1, 10.8, 4, 7 en 26.9, 5 en 12.10.1793 (IC.344.14.14) en 14 en 18.9.1792, 8.1, 13.8, 5, 12 en 24.9 en 3.10.1793 (UC.33.7) - Yturbide, Pamplona, dd. 2.8.1793, 27.1.1794 (IC.344.11.33) en 10.10 en 5.12.1793, 19.4.1794 (UC.33.7).

breedtes ecru's en menages, te verpakken in zestien "*frangots*" van elke vijf stukken. Bethune die inmiddels vernomen had dat hij hier te doen had met een man die erg goed was in zaken en groot krediet genoot, ging daar graag op in en liet half juli 1796 de zestien baaltjes verschepen door Bine-Overman. Hij laadde ze op het Deense schip "*Amplytrion*", met bestemming Bilbao, om er in consignatie af te leveren aan F.X. De Larrea en Bethune liet ze verzekeren door Leers & co bij een verzekeraar in Hamburg.

Het schip keerde enkele dagen later naar Oostende terug met aanzienlijke waterschade. De goederen werden gelost en het schip hersteld. De baaltjes van Bethune bleken ongeschonden en werden dus opnieuw geladen. Tegen september was het schip vertrek-kensklaar, maar nu werd het weerhouden door slechte winden en geruchten over een mogelijke oorlog tussen Engeland en Spanje. Een deel van de verzenders kon daarom geen verzekering krijgen en trok zijn goederen terug. De anderen lieten de verzekerde goederen vertrekken, met een akkoord op zak dat de averijschade in Bilbao zou worden geregeld. Bethune vroeg aan zijn verzekeraar wat hij moest doen, en kreeg de raad én toestemming om de goederen van boord te halen. Hij kreeg ze dus netjes terug thuis afgeleverd. Het schip vertrok eind september, maar vermits begin oktober Spanje effectief de oorlog verklaarde aan Engeland, werd het gekaapt, naar Dover gebracht en de lading geconfisqueerd.

De zaak zorgde voor een juridisch kluwen van jewelste en eindeloze discussies met de verkeraar die enkel de averij grosse en de helft van de premie wilde vergoeden, maar niet de vracht- en andere kosten. Bethune, die van mening was dat verzekeraars altijd wel achterpoortjes vinden om de afgesproken voorwaarden te betwisten, vond zich in de zak gezet. Maar omdat er géén schade aan de goederen was, ging hij uiteindelijk akkoord met het voorstel de premie terugbetaald te krijgen op 1/2 % na. De duivel leek gemoeid met zijn zendingen naar Yturbide, stelde hij, en nam grootmoedig alle kosten op zich. Misschien kon Yturbide overwegen een bestelling te laten verzenden over land ? Maar deze laatste had er schoon genoeg van en stuurde enkel het *connossement* terug. In de huidige omstandigheden vond hij het geen zin meer hebben nog een derde poging te wagen <sup>421</sup>.

---

<sup>421</sup> Bine-Overman, Oostende, dd. 18.7, 20.7, 5.8, 9.8, 31.8, 20.9, 25.10, 7.11 en 16.11.1796, 30.3.1797 (IC.344.11.11) en 16.7, 29.8, 24 en 31.10 en 10.12.1796, 1.4.1797 (UC.33.8) - Daguerre-Dospital, Bayonne, dd. 9.3 en 23.7.1796 (UC.33.8) - Yturbide, Pamplona, dd. 13.2, 24.2, 29.3, 31.8 en 12.11.1796 + s.d. (begin 1797 ?) in IC.344.11.33 en dd. 9.3, 23.7, 12.9 en 28.11.1796, 25.2.1797 (UC.33.8) - Leers, Hamburg, dd. 5.8, 23.8, 9.9, 16.9, 14.10, 7.12.1796 en 19.5.1797 (IC.344.6.60) en 22.7, 12.8, 6.9, 23.9 en 4.11.1796, 6.5.1797 (UC.33.8).

#### 17.2.8.4 Diefstallen

Een laatste verliespost bij verzendingen over zee waren mogelijke diefstallen. Hoewel dat volgens Hoys steeds vaker gebeurde, zonder dat er ooit een schuldige werd gevonden<sup>422</sup>, doken de gevallen in onze correspondentie slechts op in de jaren 1790. De eerste zaak bleek meteen een intrigerend suspens-verhaal waarbij in totaal niet minder dan zeven stukken werden ontvreemd. Een en ander deed zich voor met twee balen voor Sargelet-Sagnier, besteld door hun moederhuis Bezard in Montpellier, drie balen voor Salvan, Béziers en twee balen voor Dorda-Grassot, waaruit telkens één stuk verdween. De balen waren alle geladen in hetzelfde schip van ene kapitein Baert, met bestemming Barcelona. Maar vermits ze eerst vanuit Oostende naar Dunkerque waren verscheept met het schip van kapitein Ocket, kon een spelletje zwartepieten beginnen, waarbij alle betrokkenen de verantwoordelijkheid van zich afschoven.

Het was ook een eigenaardige zaak, want in Kortrijk waren de balen ten gronde gecontroleerd door Bethunes commis en in Oostende waren ze perfect toegekomen. Twéé van de drie balen voor Bezard waren echter in Dunkerque met een gescheurde verpakking aan wal gebracht. Baert had geweigerd ze te laden, zodat Aget ze had moeten laten oplappen door zijn zeilmaker. In Barcelona namen Salvan en Dorda-Grassot hun balen goed geconditioneerd in ontvangst. Ze stelden de diefstal vast maar waar Dorda de kapitein had ondervraagd, hem onschuldig achtte en de dief eerder in de richting van Bethunes inpakkers zocht, verdacht Salvan toch de crew van kapitein Baert. Ook Sargelet Sagnier had de kapitein aan de tand gevoeld en die beweerde dat het tussen Kortrijk en Dunkerque moest zijn gebeurd. Ze constateerden dat de ontbrekende stukken in de opgelapte balen via die scheuren konden zijn ontvreemd, want meenden dat de stukjes toile waarmee ze waren hersteld misschien waren heropgemaakt. Ze zagen het bewijs daarvoor in een derde baal, waaruit de diefstal van een stuk was mislukt. Het stuk mankeerde namelijk de eindjes en een stuk zelfkant, waardoor ze vermoedden dat men het stuk met een haak had willen uit de baal trekken, maar dat dit niet was gelukt.

Aget weigerde elke verantwoordelijkheid, want had de geschonden balen laten herstellen. Hij betwistte aanvankelijk of de diefstal op het schip van Baert kon zijn gebeurd, want had geen klachten ontvangen van de Gentse en Brugse verzenders en collega-bevrachters in Dunkerque hadden dat evenmin. Alle gestolen stukken kwamen dus uit balen van Bethune. Bovendien leek het hem onmogelijk om platgeplooid stukken uit balen met gekruiste koorden te verwijderen, en uit- en herinpakken aan boord onwaarschijnlijk vermits de balen in het laadruim werden opeengestapeld. Hij voegde er ook

---

<sup>422</sup> Hoys, Oostende, dd. 20.12.1790 en 22.1.1791 (IC.344.11.14).

terloops aan toe dat het gewicht van Bethunes balen nooit juist was. Als hij dat telkens zou moeten nazien, konden de balen nooit zonder vertraging vertrekken. Maar toen hij van Sargelet-Sagnier een stukje oplaptoile binnenkreeg, draaide hij zijn kar want zijn zeilmaker herkende zogenaamd het gebruikte naaigaren niet.

Hoys vond kapitein Baert verantwoordelijk, want hij had de goederen niet zonder grondige controle van de inhoud mogen laden en had het resultaat daarvan op het connossement moeten vermelden. Bezard schreef evenwel dat Sargelet-Sagnier kapitein Baert niet hadden willen vervolgen, bij gebrek aan bewijzen. Maar Bethune bleef overtuigd van een diefstal aan boord onderweg naar Barcelona. Op zo'n schip hadden ze gereedschap om stukken uit balen te trekken en tijd zat om dat te doen. Balen uit Kortrijk waren makkelijker prooien dan die uit Brugge of Gent, want in Kortrijk werden de koorden niet gekruist, enkel in het midden aangespannen. Hij legde dan ook de fout bij Aget en de schuld/verantwoordelijkheid bij kapitein Baert <sup>423</sup>.

Een tweede geval waarbij één stuk werd gestolen, dreigde nog complexer te worden, zodat Bethune er nauwelijks of geen energie aan verspilde en de opnieuw gedupeerde broers Salvan er ook niet teveel woorden aan vuil maakten. Het ging namelijk om een zending van vijf balen, gefactureerd op 16 september 1791, die pas eind 1792 in Barcelona toekwam, omdat het schip onderweg averij had opgelopen en maandenlang in Lorient op herstelling had gewacht. De balen werden goed geconditioneerd ontvangen maar er ontbrak dus een stuk. Waar dat precies werd ontvreemd kon uiteraard niet worden achterhaald <sup>424</sup>.

Een laatste voorval deed zich opnieuw voor met Dorda-Grassot, toen Bethune hen een baaltje stuurde met negentien stukken, dat hij in juni 1794 in consignatie naar Amsterdam had gestuurd ten gevolge van een bestelling door een mysterieuze nieuwe klant Kerkhoff uit Waasmunster, maar dat nooit was opgehaald. Hij vroeg zijn Spaanse klant de toiles voor zijn rekening te verkopen, maar toen de baal in Barcelona toekwam met een Zweeds schip, bleek ze slechts acht stukken te bevatten. Dorda had het tekort laten constateren door de Zweedse consul, die de kapitein ter verantwoording riep. De stukken werden in dit geval integraal vergoed <sup>425</sup>.

---

<sup>423</sup> Aget, Dunkerque, dd. 17.12.1790, 13.1, 24.1 en 14.2.1791 (IC.344.5.18) en dd. 18.12.1790, 11.1, 17.1, 11.2 en 22.2.1791 (UC.33.6) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. ?1.1.1791 en 2.3.1791 (IC.344.2.29) en 25.1.1791 (UC.33.6) - Salvan, Béziers, dd. 30.12.1790 en 31.1.1791 (IC.344.3.16) en 15.1. en 15.2.1791 (UC.33.6) - Bezard, Montpellier, dd. 6.12.1790, copie van brief Aget dd. 1.12.1790 dd. 27.12.1790, 24.1.1791 en 23.2.1791 (IC.344.10.9) en dd. 17 en 24.12.1790, 15.1, 29.1 en 16.2.1791 (UC.33.6) - Hoys, Oostende, dd. 20.12.1790, 22.1 en 5.2.1791 (IC.344.11.14) en dd. 17.12.1790 en 29.1.1791 (UC.33.6).

<sup>424</sup> Salvan, Béziers, dd. 27.5 en 30.11.1792, 19.1.1793 (IC.344.3.16) en 28.12.1792 (UC.33.7).

<sup>425</sup> Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 13.4, 11.6 en 16.7.1796 (IC.344.2.29) en 18.3, 18.5 en 2.8.1796 (UC.33.8).

## 17.3 Kwetsbaar voor "*chicaneurs*", "*fripons*" en allerlei wanbetalers

In een bedrijf wordt nooit alleen maar winst gemaakt. Dat was in de tijd van Bethune niet anders, al wist hij het verlenen van kortingen op zijn verkoopprijzen en het dekken van wisselkoersverliezen tot het strikte minimum te beperken. We hadden het ook reeds uitvoerig over de vaak aanslepende betalingstermijnen die klanten zich toematen en over hoe Bethune derden ter plekke inschakelde om al dan niet onder druk betalingen los te weken. Dat was weliswaar slechts een post van verliezen in de vorm van rentederving, maar ze liepen op want sommige klanten dreven de zaken echt op de spits. Gelukkig telden die slechte betalers uiteindelijk wel neer wat ze moesten.

A. Descamps, bijvoorbeeld, die éénmalig tien stukken kocht op 7 september 1768, rekte het betalen ervan via een spelletje met geprotesteerde wissels, maar soldeerde het laatste restje op 3 juli 1771 <sup>426</sup>. Benjamin Mendes, Bordeaux, die een saldo van 534 Fl ct daterend van 9 juli 1777 op de lange baan schoof tot Bethune dreigde met daadwerkelijke vervolging, betaalde de totaliteit van wat hij moest op 31 januari 1783 <sup>427</sup>. Reynard P&F, Lyon, gebruikten bij het stopzetten van hun firma het te laat toekomen van hun bestelling op Beaucaire als uitvlucht, om een jaar over tijd maar wél volledig te betalen <sup>428</sup>. En ook Petit Frères in Montpellier grepen de liquidatie van hun bedrijf en de moeilijke inning daarbij van hun tegoeden in Spanje aan om tijd te kopen voor het solderen van wat ze reeds enkele jaren moesten <sup>429</sup>.

In een reeks andere gevallen echter, gebeurde dat niet en verloor Bethune effectief geld. Want een klant kon goederen niet betalen om diverse redenen. Deze kunnen echter worden samengebond in twee strekkingen : niet betaling omdat de goederen werden geweigerd of anderszins strandden en niet betaling wegens betalingsproblemen. Het eerste was een kwestie van niet willen, het tweede van niet kunnen. De motieven bij dit laatste liepen sterk uiteen : een klant kon sterven vooraleer de goederen waren betaald;

---

<sup>426</sup> Descamps, Dunkerque, 13.9.1768 (UC.33.4) en 15.3.1769 (IC.341.5.23) - Vandecasteele, Dunkerque, 24.12.1768, 7.1, 18.3, 23.6.1769, 3.7.1771 (UC.33.4) - 29.12.1768, 2.1, 14.3, 22.3, 20.6, 30.6, 25.9, 18.10.1769 (IC.341.5.26) - 28.8.1770, 13.6.1771 (IC.342.6.16).

<sup>427</sup> Benjamin Mendes fils, Bordeaux, dd. 31.10.1781, 9.4, 10.12.1782, 31.1.1783 (UC.33.5) en 10.10.1781, 19.4, 20.12.1782, 17.1.1783 (IC.343.3.24) - Telles Da Costa, Bordeaux, dd. 3.10.1781 (UC.33.5).

<sup>428</sup> Reynard P&F, Lyon, 1.7.1782, 2.7, 22.8.1783 (IC.343.14.15) en 8 & 17.7.1783 (UC.33.5) - Roche Frères, Lyon, 26.7, 26.8, 15.9, 2.12.1783, 3.2 en 10.3.1784 (IC.343.14.8) en 17.7, 5.8, 30.8, 17.10, 18.12.1783, 24.1, 16.2 en 18.3.1784 (UC.33.5).

<sup>429</sup> Petit Frères & co, Montpellier, 16.5, 23.6, 7.7.1788, 28.2, 30.6, 2.9.1789 (IC.343.16.2) - 27.5, 28.6, 1.7, 22.7.1788, 18.2, 24.3, 14.7, 14.9.1789 (UC.33.6) - Bonafous Frères, Montpellier, 16.5, 2.8, 21.11.1788 en 8.2.1789 (IC.343.16.5) en 6.5, 13.6, 28.6, 22.7, 30.9.1788, 2.1 en 1.5.1789 (UC.33.6).

hij kon met een tijdelijk liquiditeitsprobleem worden geconfronteerd; maar evengoed kon zijn bedrijf in serieuze problemen geraken, waaruit officieel een uitweg moest worden gezocht. Sommige handelaars waren te goeder trouw, andere te kwader trouw, zodat één en ander een woordje uitleg verdient. Dat zuiver inkomstenverlies kon bovendien aardig oplopen: tabel 50, verder in dit hoofdstuk, vat de verschillende gevallen samen.

De grootste problemen op dat vlak deden zich uiteraard voor ten gevolge van de Franse Revolutie. Gedurende méér dan een decennium diende de firma zwaar inkomsten te derven omdat de inmiddels grotendeels voormalige klanten door de gang van zaken geruïneerd waren of op z'n minst ernstig in de miserie zaten. We zochten uit hoe Bethune erin slaagde een stuk van dat kapitaal te recupereren en hoe hoog de verliezen uiteindelijk voor de firma opliepen.

### 17.3.1 De weigering van goederen

Een eerste motief voor niet betaling was dusdanig grote mistevredenheid met de ontvangen zending, dat ze gewoonweg werd geweigerd. De oorzaken liepen sterk uiteen en waren ook veelal verdedigbaar, maar de gevolgen - althans vanuit Bethunes oogpunt - waren "dramatisch" want de oplossingen beperkt. Mevrouw Kesteloot in Brugge mocht goederen die haar niet bevielen zonder meer terug meegeven met de normale voerman, al gaf Bethune toch de raad in het vervolg liever zelf de stukken te komen uitkiezen, om herhaling van dit soort voorvallen te voorkomen <sup>430</sup>. Maar kwam de weigering van een buitenlandse klant, dan werd terugnemen meteen een heel stuk complexer. Want was het linnen via Lille gepasseerd om er getransformeerd te worden tot Frans-Vlaams linnen, kon terugsturen naar Kortrijk niet eens worden overwogen. Hij kon een zending die een klant uit Bayonne niet goed vond niet terugnemen, stelde Bethune reeds in 1755, want de toiles "mochten niet terug binnen van de douane" <sup>431</sup>. En omdat transport ook een aardige stuiver kon kosten, moest er veeleer middel worden gevonden om het linnen in de streek zelf aan de man te brengen.

#### 17.3.1.1 Vermijden van terugname

De klant met alle middelen overtuigen om de zending toch te houden was dan de eerste betrachting. Desnoods werden er derden vanuit het kader "dienstbetoon" bij betrokken. Zo vonden we in 1759 het geval van een misverstand met twintig stukken 3/4 melk, die

---

<sup>430</sup> Kesteloot Anna, Brugge, vb. 12.7.1768 (UC.33.4).

<sup>431</sup> Combes & Caubotte, Bayonne, dd. 16.8.1755 (UC.33.3).

Brunet & co uit Montpellier weigerden omdat ze menages hadden besteld. Om een eind te maken aan de semantische welles-nietesdiscussie, waarbij zij niet verder wilden gaan dan de baal proberen te verkopen op commissie, schakelde Bethune hun collega's Faure - Triol & co in om te bemiddelen. Fijn melkinnen was misschien voor Spanje geschikt, vond Brunet, maar in hun streek aan lokale klanten onverkoopbaar. Bethune van zijn kant weigerde ze terug te nemen, omdat het om perfecte goederen ging, die anderen aan wie hij ze aanbood zouden kunnen verdenken defectueus te zijn. Faure kon een compromis forceren door hen niet meer dan een verlenging van de betalingstermijn aan te bieden <sup>432</sup>. In dit geval leerde Brunet het artikel in toenemende mate appreciëren, waarna hij - in een nieuwe associatie met Lajard - tot het einde van de jaren 1780 één van Bethunes betere klanten voor melkinnen zou blijven.

Doorgaans probeerde Bethune de zaak te klaren via het toekennen van een korting op de factuurprijs. We vertelden reeds dat Bethune jaarlijks wel enkele vragen naar korting binnenkreeg, gekoppeld aan allerlei klachten, die hij in principe vakkundig afwimpelde. Maar vooral in jaren van duurte werd er al eens gedreigd de zending voor zijn rekening te laten, zodat hij zich verplicht zag wat soepeler over zo'n eventuele korting na te denken. Het ging dan wel stevast om een klein rabat, niet van harte en altijd slechts na uitgebreide briefwisseling heen en weer om zijn verlies tot een minimum te beperken. Hoog oplopen deed die rekening dus niet.

De enige aderlating van formaat op dat vlak was er een van 1000 Lb.ts (= 544.8.10 Fl.ct) die hij noodgedwongen toekende aan Bonafous Frères, Montpellier, toen zij in 1787 aandrongen om het grootste deel van een volgens hen te dure zending van acht balen naar Beaucaire terug te nemen. Zij hadden op hun aankopen van het jaar daarvoor al géén winst kunnen maken en er integendeel klanten door verloren, zodat zij zich nu onvermurwbaar opstelden. Op een totaal van zowat 800.000 Lb.ts zakencijfer dat Bethune doorheen de jaren met hun firma had gerealiseerd, betekende deze korting van enkele procenten winst uiteindelijk slechts een peulschilletje, vonden zij, en dan nog gaf hij slechts toe met de expliciete beklemtoning dat "hij nog nooit had toegestemd korting te geven op goederen" <sup>433</sup>. Dit eufemistische leugentje toont ten gronde zijn vrees aan om precedenten te scheppen, zeker op het moment dat de klachten over duurte gekoppeld aan verminderde kwaliteit zich veralgemeenden.

Lukte het niet met een korting en hield de klant voet bij stuk, dan zat Bethune met een ernstiger probleem. Van tijd gebeurde het wel eens dat de klant, die de zending weiger-

---

<sup>432</sup> Brunet & co, Montpellier, dd. 9.4 t/m 4.7.1759 (IC.340.9.19) en 19.4 t/m 7.10.1759 (UC.33.3) - Faure-Triol & co, Montpellier, dd. 11.6.1759 (IC. 340.9.21) en 29.5, 23.6.1759 (UC.33.3).

<sup>433</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 17.3.1787 t/m 16.5.1788 (IC.343.16.5) en 1.5.1787 t/m 6.5.1788 (UC.33.6).



de, aanbod te proberen ze voor Bethunes rekening te verkopen. Maar hij ging daar zelden op in. Een ideale oplossing was dat immers niet, want het kwam neer op verkopen tegen commissie, met weinig enthousiasme voor het product in kwestie bovendien, zodat zo'n deal dan toch uitdraaide op het linnen van de hand doen voor de eerste de beste prijs die ervoor werd geboden. Meestal trouwens, wilde de klant de zending ook mordicus kwijt, zodat Bethune op zoek moest naar een "overnemer". Het enig overblijvend alternatief was immers terugzending naar Lille, van waaruit een herverkoop organiseren slechts kón bij de toevallige opportuniteit van een klant die quasi exact dezelfde goederen bestelde. De balen openen en de toiles stuk per stuk verkopen vanuit Lille behoorde tot de mogelijkheden als broer Pierre-François in goede doen was en vooral van zodra Bethune jr daarvoor op Rijselse schoonouders die zelf in linnen handelden kon rekenen. Daarvóór smokkelden Bethune of één van zijn trouwe vrienden de goederen wellicht gewoon terug over de grens, met alle risico's vandien, zodat hij het linnen opnieuw kon verkopen en er zijn fondsen van recupereren.

Feitelijke terugzending kwam gelukkig weinig of niet voor. Concreet vonden we voor de jaren die we bestudeerden van de linnenhandel Bethune slechts 45 stukken, allemaal melklinnen, die vanuit Franse steden terug naar Lille werden gestuurd. Het ging om een baal van 25 stukken 2/3 die Bezard P&F, Montpellier in 1780 te duur vond en die ze in Lyon bij de expeditieur hadden tegengehouden. Bethune vond er geen gegadigden om ze over te nemen en expeditieur Bertrand kreeg ze niet verkocht. Bezard zond ook vier stukken 2/3 terug naar St. Quentin, die ze in 1783 bij vergissing hadden ontvangen <sup>434</sup>. In 1788 weigerde Godinot-Tellier uit Reims een stuk 3/4 wegens te weinig wit. Hij mocht het bezorgen aan zijn nicht J.M. Geruzet, maar toen zij het ook niet geplaatst kreeg, bracht ze het mee op haar volgende reis naar Lille <sup>435</sup>. Tenslotte weigerde ook Parijzenaar Mauroy een levering van twintig stukken in 1798. Hij kon er op de valreep toch nog vijf van verkopen, maar stuurde de rest terug naar Bethunes Rijselse expeditieur Champion-Bocquet <sup>436</sup>. Over wáár precies die 45 stukken uiteindelijk terechtkwamen, vonden we in de correspondentie niets meer terug.

---

<sup>434</sup> Bezard P&F, Montpellier, 3.11.1780 t/m 11.8.1781 en 17.12.1783 t/m 27.2.1784 (UC.33.5) en 4.10.1780 en 17.1.1781 (IC.343.15.6) - Bertrand, Lyon, 15.2 t/m 15.5.1781 (IC.343.13.25) en 5.3.1784 (UC.33.5) - Zie ook Maricourt, Lille, dd. 6.12.1780, 10.1, 30.1 en 1.6.1781 (UC.33.5).

<sup>435</sup> Godinot-Tellier, Reims, 5.1.1788 (UC.33.6) en 18.9, 19.10, 30 en 31.10.1787 (IC.343.20.18) - Geruzet J.M., Reims, 25.10.1787 en 4.7.1788 (UC.33.6).

<sup>436</sup> Mauroy, Paris, 16.6, 6.8 en 1.9.1798, 1.6 en 6.6.1799 (IC.344.13.25) en 3.6, 23.6, 19.7 en 8.8.1798 (UC.33.9).

### 17.3.1.2 Zoeken naar een overnemer

In alle andere gevallen waarbij goederen werden geweigerd, liet Bethune de stoffen dus doorgeven of doorsturen naar een andere klant, die zich bereid had verklaard zich met de verkoop ervan te gelasten. Dat liep niet altijd van een leien dakje, want meer dan eens diende hij verschillende klanten aan te schrijven en soms zelfs wat onder morele druk te zetten, vooraleer hij een slachtoffer vond. Het simpelst waren uiteraard die overeenkomsten waarbij deze klant de zending gewoon voor zijn eigen rekening nam. Ook die oplossing kostte hem weleens een korting en/of wat extra verzendingskosten, want de overnemer verleende hem nu eenmaal een buitengewone dienst, maar hij spaarde een eventuele terugzending naar Lille uit en kon het probleem als afgehandeld aanvinken.

Zo bekommerde Nicolas Bernard in Parijs zich om zes stukken 6/4, die Veuve Patte uit Amiens wegens duurte had geweigerd en die haar neef en stadsgenoot Louis Mimerel evenmin geplaatst kreeg <sup>437</sup>. Ook in Parijs nam Rousseaux Fils vier stukken melkinnen over van zijn neef Loraux <sup>438</sup> en in Montpellier aanvaardden Pomier Frères vijf stukken 2/3 melk die Martin Molin uit Lyon op basis van een hele resem redenen niet wou aannemen en ook niet op zijn kosten naar een overnemer in Parijs wilde sturen <sup>439</sup>. En nog in 1797 weigerde Clairain des Lauriers, Paris, een te laat ontvangen zending van zeven stukken 4/4 menage, maar mocht ze ter beschikking houden van collega Garnier Père & Fils, die er wel weg mee zou weten <sup>440</sup>.

Dit waren nog relatief kleine hoeveelheden, maar van tijd ging het om aanzienlijker weigeringen. Expéditeur Hubert had bijvoorbeeld eens zestien stukken 2/3 besteld voor z'n klant Cinier in Lyon, die ze weigerde wegens géén volle 2/3 breedte. Bethune, die contant was betaald, probeerde de zaak van zich af te schuiven, maar toen Hubert een proces aan z'n been kreeg, liet hij ze uiteindelijk doorsturen naar Antoine Petit in Montpellier. Hij verkocht deze stoffen toch aan de lopende band op de foire van Beaucaire <sup>441</sup>. Despuech, één van de voormalige associés van Bonafous, die met een eigen zaak

---

<sup>437</sup> Bernard N., Paris, 12.1 t/m 7.5.1757 (UC.33.3) en 1.5.1757 (IC.340.11.1) - Patte Vve & fils, Amiens, dd. 1.6 t/m 22.9.1756 (UC.33.3) en 13.5 t/m 10.7.1756 (IC.340.1.6) - Mimerel Louis l'ainé, Amiens, dd. 1.6.1756 t/m 13.4.1757 (UC.33.3).

<sup>438</sup> Loraux M., Paris, dd. 12.5 t/m 29.11.1756 (UC.33.3) en 7.5 t/m 8.11.1756 (IC.340.10.29) - Rousseaux Fils, Paris, dd. 29.5, 19.8 en 24.12.1756 (UC.33.3) en 6.6 en 7.9.1756 (IC.340.10.33). De stukken waren op 22.3.1758 nog steeds niet verkocht.

<sup>439</sup> Molin M., Lyon, dd. 13.3 t/m 21.4.1762 (UC.33.3) en 5.3 t/m 3.5.1762 (IC.341.10.29) - Pomier Frères, Montpellier, dd. 21.4.1762 (UC.33.3) en 10.5 t/m 20.12.1762 (IC.341.12.1).

<sup>440</sup> Clairain des Lauriers, Paris, dd. 14.6, 26.8 en 15.9.1797 (UC.33.8) en 1 en 19.9.1797 (IC.344.14.5) - Garnier P&F, Paris, 15.9 en 6.10.1797 (UC.33.8).

<sup>441</sup> Hubert A., Lille, 14.9 en 23.10.1757, 16.2 en 6.12.1758, 6.2, 22.5 en 26.6.1759 (UC.33.3) en 9.9.1757 t/m 18.7.1759 (IC.340.7.31) - Petit A., Montpellier, dd. 16.6 en 19.12.1759 (UC.33.3).

was begonnen, weigerde vier balen 6/4 wegens gedosseerd, maar in feite pas nadat hij met zijn vennoot had beslist hun zaak vervroegd stop te zetten. Bethune wilde er gezien de omstandigheden géén energie aan verspillen en liet de balen bezorgen aan Farel & Puigsech <sup>442</sup>. In 1794 had Bethune negentien stukken 3/4 melk naar Amsterdam gestuurd, waar ze zouden worden opgehaald door een zekere Kerkhoff uit Waasmunster. Toen dat eind 1795 nog steeds niet was gebeurd, besloot hij ze - wegens onverkoopbaar in Holland - te laten doorsturen naar Dorda-Grassot, Barcelona. We vertelden hoger reeds dat er onderweg elf stukken van die zending werden gestolen <sup>443</sup>.

Gelukkige toevallen zoals Jacquet Frères, Gandia, die spontaan lieten weten dat ze een zending van Bethune zouden overnemen van hun collega's Fondeville & Guirante, Valencia, omdat zij de toiles te smal vonden, kwam slechts één keer in Bethunes carrière voor <sup>444</sup>. Veel frequenter waren deze waarbij Bethune slechts gegadigden vond om de toiles "voor zijn rekening" te plaatsen. Bonafous, Julien & Bonafous, Montpellier, bijvoorbeeld, waren als grootafnemers zogenaamd altijd bereid Bethune een plezier te doen, maar goederen voor hun eigen rekening nemen deden ze niet. Ze hadden geen afnemers in Spanje en kochten slechts aan wat hun eigen klanten bestelden, zodat ze zo'n extra balen enkel wilden meenemen naar Beaucaire. De verkoop van een eerste baal met 25 stukken 2/3 melk - geweigerd wegens te gemeen voor hun prijs door Bezard P&F, Montpellier en niet verkocht gekregen door Roche Frères in Lyon - mislukte in 1781, maar slaagde wel het jaar daarop, samen met twee balen menages 2/3 en 6/4, geweigerd wegens te laat ontvangen door Reijnard P&F, Lyon. Bethune was niet erg tevreden met de prijs waaraan ze de balen hadden verkocht en bovendien rekenden ze naast vervoerkosten 4 % commissieloon, met name 2 % voor hun moeite en 2 % delcredere. Die borgstelling liet hij schrappen, maar het illustreert meteen de problematiek <sup>445</sup>.

De neteligste zaak op dit vlak deed zich voor in 1789. Nu was het Bonafous Frères zelf die niet minder dan vijf balen weigerden, 100 stukken 6/4 menage en 40 halve stukken 3/4 melk, wegens te licht en te duur. Omdat ze op de zending van 1786 reeds veel hadden verloren, wilden ze koste wat het kost dat risico elimineren, vooral omdat sinds de ont-

---

<sup>442</sup> Despuech & Peras, Montpellier, dd. 12.7 en 20.8.1774. Afrekeningen dd. 20.1 en 14.4.1775 (UC.33.4 bis) en dd. 11.1 en 3.4.1775 (IC.342.11.3) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 7.9.1774 t/m 2.2.1776 (IC.342.11.18) en 17.9.1774 t/m 19.1.1776 (UC.33.4 bis).

<sup>443</sup> Kerkhoff C., Waasmunster, factuur dd. 28.6.1794 (UC.33.7) - Lohoff & Gebroeders Ploos van Amstel, Amsterdam, dd. 13.3 en 24.12.1795 (UC.33.7), 17.2, 5.3.1796 (UC.33.8) en 19.3.1795 t/m 25.2.1796 (IC.344.1.35) - Dorda-Grassot, Barcelona, dd. 18.3, 25.3 en 2.8.1796 (UC.33.8) en 13.4, 11.6 en 16.7.1796 (IC.344.2.29).

<sup>444</sup> Jacquet Frères, Gandia, dd. 23.10.1797 (IC.344.5.31).

<sup>445</sup> Bezard, Montpellier, dd. 30.8.1780 (IC.343.15.6) en 12.9.1780 t/m 11.8.1781 (UC.33.5) - Reijnard P&F, Lyon, dd. 1.7.1782 (IC.343.14.15) - Bonafous, Julien & Bonafous, Montpellier, dd. 17.8.1781 t/m 30.9.1782 (IC.343.16.4) en 1.6.1781 t/m 22.6.1782 en 10.7.1782 t/m 20.8.1783 (UC.33.5) - Bertrand G., Lyon, dd. 27.6.1781 (UC.33.5) - Roche Frères, Lyon, dd. 18.12.1780 en 6.7.1781 (IC.343.14.8).

vangst ervan de toiles in het land van herkomst sterk in prijs waren gedaald. Bemiddelen bleek nutteloos, via via een overnemer vinden in Catalonië lukte evenmin en omdat lichte stofjes bij uitstek geschikt waren voor Spanje, liet Bethune ze uiteindelijk transporteren naar Marseille, om ze van daaruit te verschepen naar Valencia <sup>446</sup>. Hij had zo pas J.L. Simian leren kennen, een beginnende commissionaris, die de verkoop ervan voor rekening van Bethune wel wilde aanvaarden. Normaliter zou Bethune er volgens zijn factuur 16166 Lb.ts (= 8801.9.8 Fl.ct) voor krijgen.

Toen er 58 stukken waren verkocht, staakte Simian echter zijn betalingen. De algemene vergadering van de schuldeisers kende een "remise" van niet minder dan 90 % toe en het saldo van 10 % moest slechts worden afbetaald in 1792-93, maar Simian verdween voor enige jaren met de noorderzon. Het consulaat van Valencia sloeg daarop al zijn bezittingen aan, want een ex-commis betichtte Simian van bedrieglijk bankroet. Bethune werd erkend als eigenaar van de 58 verkochte stukken en de opbrengst daarvan werd in de vereffening genoteerd. Er waren 40 stukken 6/4 en 18 halve stukken 3/4 verkocht voor 1912.17.4 piasters. Daarvan moesten evenwel 1425.19.8 piasters worden afgetrokken voor allerhande kosten - van transportkosten vanuit Kortrijk over land en over zee, havenkosten in Marseille, rechten en zelfs een commissie van 2 % aan de syndicus van de gezamenlijke creanciers - zodat er slechts een saldo van 486.17.8 piasters overbleef, waarvan Bethune dus mettertijd 10 % mocht verwachten. De overige 82 stukken werden in het voorjaar van 1791 terplekke in consignatie gegeven aan een klant van schoonvader Delbecq-Badar : het gevestigd linnenhuis Galvien, Pelissier & Dupuy. Zij stelden meteen voor deze partij voor hun rekening te nemen, maar omdat zij de kwaliteit weinig geschikt vonden voor hun regio en de toiles bovendien erg duur, stelden ze een forfaitbedrag voor, betaalbaar binnen een jaar.

Bethune vond het aanbod wat mager en liet het verhogen met 5 % tot 11131.16 Lb.ts (= 6060.12.9 Fl.ct). Hij maakte hierbij de fout te onderhandelen over een prijs in pond tournois, terwijl hij feitelijk het equivalent ervan in Brabantse gulden wou krijgen : de munt waarin zijn facturen altijd werden opgemaakt. Want toen hij op 1 april 1792 een traite op Amsterdam vanuit Valencia toegestuurd kreeg, voor het exacte afgesproken bedrag min nog enkele kleine administratieve kosten, leek het wel een macabere aprilgrap. Pelissier & Dupuy maakten op die transactie zowat 40 % winst terwijl Bethune er evenveel op verloor. Uiteraard ging hij hiermee niet akkoord, maar door de verbreking van het normale postverkeer en de tijdelijke stopzetting van de zaken bij Bethune, duurde het tot eind 1795 vooraleer die kwestie terug kon worden opgerakeld. Juristen hadden

---

<sup>446</sup> Bonafous Frères, Montpellier, dd. 13.7, 5.8, 26.8, 18.9 en 20.11.1789 (IC.343.16.5) en 30.9, 9.11 en 24.12.1789 (UC.33.6) - Garnier & Tandon, Montpellier, bemiddelde dd. 8.10.1789 (IC.343.16.6) en 28.9 & 17.10.1789 (UC.33.6) - Benet J.A., Marseille, stuurde de balen door naar Valencia dd. 9.11.1789 (UC.33.6).

er een flinke kluit aan en bemiddelaars geraakten geen stap vooruit, vermits Pelissier zich - juridisch bekeken terecht - van geen kwaad bewust was. Zij hadden hun remise gedaan op Amsterdam omdat Bethune dat bij voorkeur had gevraagd en dat konden ze slechts door de verschuldigde 11131.16 Lb ts om te zetten in piasters aan de toen lopende koers van 27 Lb per piaster.

Het misverstand raakte niet uitgeklaard, tot Bethunes oud-associé, Christian Bisschoff, op prospectie trok naar Spanje om er klanten te ronselen voor de eigen zaak die hij wilde opstarten. Hij kon Pelissier & Dupuy met ethische argumenten overtuigen het verlies voor Bethune wat te milderen en op te trekken van de oorspronkelijke 1626.6 piasters die ze officieel moesten tot 1911.6 piasters, door de wisselkoers te verminderen tot 23 Lb per piaster in plaats van 27. Dat kwam nochtans ongelegen voor hen, want ook zij hadden zware verliezen geleden in de voorbije jaren. Zodoende kreeg Bethune het bedrag uitbetaald via Dorda-Grassot, Barcelona, in twee remises, deels op 13 december 1796 en het saldo op 26 september 1797 <sup>447</sup>. Een gedetailleerde boekhouding over deze zaak hebben we niet gevonden, maar door gegevens bijeen te sprokkelen uit de correspondentie met de diverse betrokkenen, meen ik te mogen stellen dat Bethune de verschuldigde 10 % van de eerst-verkochte 58 stukken nooit ontving, alle transportkosten en belastingen voor die zending zelf droeg en dat hij voor de overblijvende 82 stukken een bedrag kreeg dat om en bij de 70 % bedroeg van wat het feitelijk had moeten zijn <sup>448</sup>. Concreet betekende dit dat Bethune op deze zending zo'n 9480 Lb.ts (= ± 5161 Fl.ct) verloor, wat neerkomt op een deficit van quasi 60 % <sup>449</sup>.

Los van die geweigerde zendingen, zat Bethune soms met onverkochte partijen waar hij een uitweg voor zocht. We beschreven reeds hoe de inschakeling van Dupeyrat in 1766 in Bordeaux, voor het verkopen van een in Lille gestrande hoeveelheid linnen, dermate slecht vlotte dat de hulp van Etienne Nautré nodig was om ze tegen het einde van de zomer 1771 verkocht te krijgen. Op de finale afrekening van Dupeyrat moest Bethune

---

<sup>447</sup> Simian, Valencia, dd. 17.10.1789 (IC.343.22.1) - 20.3 en 2.11.1790, 8.3 en 19.11.1791, 8.3.1796 (IC.344.16.25) - 28.9 en 11.11.1789, 3.4 en 20.7.1790 (UC.33.6) - Casadebaig J.D., Valencia, trad op als syndicus, dd. 8.3 en 19.11.1791, 25.9 en 15.12.1792, 30.4.1796 (IC.344.16.16), 1.4.1791 (UC.33.6) en 5.7, 31.10.1792, 24.1.1793, 21.11.1795 (UC.33.7) - C. Bisschoff, Madrid, Valencia, dd. 30.4.1796 en 28.1.1797 (IC.344.9.24) en 27.1.1796 (UC.33.8) - Galvien, Pelissier & Dupuy, Valencia, dd. 8.2, 5.4, 31.5 en 19.7.1791 en Pelissier & Dupuy, Valencia, dd. 1.10, 11.10, 22.11.1791, 1.4.1792, 26.12.1795, 30.4, 15.10 en 13.12.1796, 26.9.1797 (IC.344.16.23) - 18.9 en 30.10.1790, 19.3, 1.4, 14.5 en 1.7.1791 (UC.33.6) - 18.4, 22.5.1792 (UC.33.7) - 25.6, 23.9, 17.11 en 10.12.1796, 7.3 en 22.8.1797 (UC.33.8) - Zie ook Galabert P.J., Valencia, dd. 28.8.1790 (IC.344.16.21) - 11.8 en 18.9.1790 (UC.33.6) en Saint Julia & Lanusse, Valencia, dd. 24.8.1790 (IC.344.16.24) en 16.9.1790 (UC.33.6).

<sup>448</sup> Als Simian 58 stukken verkocht voor 1912 piasters, moesten de resterende 82 stukken bij deductie ± 2703 piasters opbrengen. Bethune kreeg er slechts 1911 piasters voor, dus zo'n 70 %.

<sup>449</sup> De totaliteit van Bethunes factuur aan Simian bedroeg 16166 Lb ts. De 100 stukken 6/4 kostten 13199 Lb ts, de 40 halve stukken melklinnen 2967 Lb ts. De verkoop van 58 stukken moet dus hebben geschommeld om en bij de 6615 Lb ts. waarvan Bethune géén cent zag. Voor de 82 resterende stukken kreeg hij slechts 70 % van de 9551 Lb ts die hij had moeten ontvangen, zodat hij daarop 2866 Lb ts verloor. Samen = 9481 Lb ts verlies.

zelfs wachten tot 5 maart 1778 <sup>450</sup>. Het hoeft geen betoog dat Bethune daarna weinig happig was om, tenzij met het mes op de keel, zijn hoop nog op derden te vestigen om zijn toiles aan de man te brengen. De negen halve stukken die hij in 1796 door zijn Rijselse schoonbroer Mallet uit een lot averij-goederen naar Menu l'ainé in Parijs liet doorsturen om er voor zijn rekening te verkopen, evenals 22 stukken 6/4 menage door expéditeur Muiron & Coquelle een maand of zes later, waren méér bedoeld om enerzijds de relaties met die trouwe klant gaande te houden in een periode dat hij géén linnen tegen Bethunes contante verkoopscondities voor eigen rekening wou kopen wegens het absolute dieptepunt waarin die handel was verzeild en anderzijds meteen zijn eigen omzet wat op te krikken <sup>451</sup>.

Het aanbod om 53 onverkochte stukken 2/3 en 3/4 menage van het vorige jaar te verkopen op de foire van Reims, moet in eenzelfde context worden gezien. Bethune aanvaardde dat voorstel vooral omdat het kwam van Legrand, de gewezen commis van Pinchart, die hij blindelings vertrouwde. De overeenkomst was duidelijk bedoeld als wederzijds dienstbetoon, want hij gunde Legrand en zijn partner Vincent 5 % commissieloon in een periode dat ze wegens de moeilijke "*rentrées*" Bethunes artikels niet durfden te kopen voor hun eigen rekening, en liet ook toe de negentien na een jaar onverkochte stukken terug te sturen naar de Rijselse expéditeur Champon-Bocquet <sup>452</sup>.

Er waren tenslotte ook de twee balen met 41 stukken 2/3 menage en 3/4 melk, die ene Metoyer uit La Rochelle had besteld, om door te sturen naar de Franse overzeese eilanden. Eerst werd er tijd verloren met het zoeken naar een methode om de rechten te ontduiken, waarna het gebrek aan schepen in Dunkerque - door de oorlogsdreiging en het daarmee gepaard gaande kapingsgevaar in het najaar van 1755 en begin 1756 - verzending verhinderde. Nog vóór er een oplossing kon worden gevonden, liet Metoyer weten dat hij inmiddels zijn betalingen had moeten staken. In die omstandigheden verkoos Bethune de goederen gewoon terug te nemen. Hij bood ze aan in Parijs, maar zowel Nicolas Bernard als Rousseaux Fils waren weinig enthousiast om de toiles voor hun rekening te nemen <sup>453</sup>. Het is niet duidelijk wat er uiteindelijk mee gebeurde, maar met dit voorval wordt meteen de link gelegd naar een tweede motief om ontvangen goederen

---

<sup>450</sup> Dupeyrat, Bordeaux, 11.11.1769 (IC.341.3.11) en 3.2.1770 t/m 5.3.1778 (IC.342.2.17) - dd. 22.11.1766 t/m 10.4.1771 (UC.33.4) - Nautré E. fils, Bordeaux, ontving 53 halve stukken melklinnen in maart 1769 : zie dd. 25.2.1769 t/m 24.8.1771 (UC.33.4) - 18.3, 11.5 en 12.12.1769 (IC.341.10.28), 23.3, 19.5.1770, 12.4, 12.8 en 15.11.1771 (IC.342.2.23).

<sup>451</sup> Menu L.P. l'ainé, Paris, dd. 12.8 en 28.9.1796, 22.3, 26.4 en 14.6.1797 (UC.33.8) - dd. 20.8, 9.9, 22.9.1796, 6.4 en 29.6.1797 (IC.344.13.28).

<sup>452</sup> Vincent & Legrand, Reims, dd. 2.5, 19.7.1798, 15.5, 6.6, 19.7.1799 (IC.344.15.3) en 21.11.1797, 1.2, 17.3, 23.6, 11.8.1798, 5.4, 20.5 en 17.7.1799 (UC.33.9).

<sup>453</sup> Metoyer, La Rochelle, dd. 14.6, 16.9.1755, 22.1.1756 (IC.340.6.58) en dd. 3.6.1755 t/m 6.2.1756 (UC.33.3) - Bernard N., Paris, dd.4.2.1756 (UC.33.3) - Rousseaux fils, Paris, dd. 14 en 25.2.1756 (UC.33.3).

niet te betalen, namelijk niet kunnen betalen wegens acute betalingsproblemen, faillissementen of overlijden.

### 17.3.2 Allerlei betalingsproblemen

Wanneer een bedrijf decennialang bestaat, verliest ze onvermijdelijk klanten door sterfte. Het gebeurde dan ook voortdurend in ons bestand. In vele, om niet te zeggen de meeste gevallen, werd het bedrijf gewoon verdergezet door vennoten of familieleden, die de "liquidatie" van de zaak van de overledene afhandelden en zijn eventuele openstaande schulden betaalden. Dit gebeurde trouwens ook met "Bethune & Fils" zelf, waar de weduwe Bethune jr. onmiddellijk de nodige maatregelen nam om de zaken verder te kunnen runnen. Was er géén voor de hand liggende continuïteit mogelijk, dan was een plots overlijden een wisseltje op z'n kant voor de schuldeisers, want het kon verschillende kanten opgaan. Veel hing af van hoe gezond het bedrijf was bij het overlijden van de zaakvoerder.

Toen bijvoorbeeld Pierre Godin, een tamelijk belangrijke klant uit Parijs, na een korte ziekte op 4 augustus 1788 overleed, werd Hussenot, een andere klant van Bethune, aangesteld als "*exécuteur testamentaire*". Hij liet weten dat een broer van Godin de zaken zou verderzetten en vroeg een afschrift van de lopende rekening te sturen. Enkele dagen later schreef Godins commis Desreyeux echter dat de laatste bestelling van zes stukken 3/4 menage pas na het overlijden was binnengekomen, Godin le Jeune de zaken bij nader inzicht toch niet zou verderzetten en de erfgenamen de zending daarom niet wilden aanvaarden. Hijzelf, evenwel, was in onderhandelingen om samen met z'n schoonbroer de "*fond de commerce*" over te nemen als basis voor een nieuw op te richten sociëteit en bood aan de stukken in kwestie voor rekening van Bethune te verkopen. Bethune verwittigde Hussenot daar niet bepaald gelukkig mee te zijn, waarna het saldo van Godins rekening enkele maanden later keurig werd betaald, inclusief de zes posthuum ontvangen stukken <sup>454</sup>.

Het overlijden van Mme Claudinot, een detailliste uit Nantes, vormde evenmin een groot probleem, omdat zij geen schulden meer had ten overstaan van Bethune bij haar overlijden. De zes stukken die ze nog had besteld kwamen pas na haar dood toe, maar samen met een zending voor J. Wilms, die ze meteen voor zijn rekening nam <sup>455</sup>. De tra-

---

<sup>454</sup> Hussenot, Paris, dd. 20.8 en 11.12.1788 (IC.343.19.48) en 3.9 en 29.12.1788 (UC.33.6) - Desreyeux, Paris, dd. 31.8.1788 (IC.343.18.24) en 26.9.1788 (UC.33.6).

<sup>455</sup> Claudinot, Nantes, dd. 26.3 en 20.8.1777 (UC.33.4.bis) - Wilms, Nantes, 16.10 en 1.11.1777 (IC.342.12.14) en 22.10, 27.11.1777 (UC.33.4 bis).

gische dood van Jacques Renard, een Picardische colporteur, daarentegen, verliep heel wat minder van een leien dakje. Nadat hij was vermoord, bleken zijn zaken immers niet zo rooskleurig als algemeen werd gedacht. Bethune had 4437.10.9 Lb.ts (= 2415.19.7 Fl.ct) van hem tegoed, maar zijn vroegere compagnon Jean Guesnet wist al vlug dat Renard veel geld moest krijgen van slechte betalers, waardoor hij vreesde dat wellicht "alles zou verloren zijn" voor de verzameling van schuldeisers. Hij kon op de valreep wel nog drie stukken opeisen uit Renards magazijn in Montdidier en voor zijn rekening nemen, maar omdat de vader van Renard de erfenis weigerde, diende het saldo van 3995.5.5 Lb.ts (= 2175.3.11 Fl.ct) in de vereffening te worden opgenomen. Guesnet, aangesteld als syndicus om de successie te regelen, bezocht Bethune meerdere keren per jaar en hield hem op de hoogte. Hij slaagde erin de zaak in der minne te regelen en bovenop de gerecupeerde stukken nog twee repartities te realiseren voor 46 3/4 % van dat saldo. Daardoor kreeg Bethune toch nog 1867.14 Lb.ts (= 1016.17 Fl.ct) uitbetaald in twee schijven (1782 en 1784) door een Parijse bankier, zodat het verlies in deze zaak zich voor hem beperkte tot ongeveer 48 % <sup>456</sup>.

### 17.3.2.1 Accute betalingsproblemen

Bij sterfgevallen viel betaald worden dus nog tamelijk mee. Maar gezien de "slechte tijden" verzeilden zeer veel handelaars vroeg of laat in financiële moeilijkheden. De lijst in ons bestand is quasi eindeloos, maar er dient daarbij onderscheid te worden gemaakt tussen accute betalingsproblemen en chronische insolventie wegens continue pech. In het eerste geval geraakte Bethune met wat geduld en/of bedreig doorgaans nog aan zijn geld. In het laatste geval liep de miserie vaak uit op een faling en was het deficit sowieso altijd groter.

Het probleem moet in de meeste gevallen worden toegeschreven aan het feit dat bij kleine en beginnende handelaars, zonder noemenswaardig bufferkapitaal, het al te vaak reeds volstond enkele geprotesteerde wissels terug te krijgen om zelf in moeilijkheden te geraken. Ze hadden zelden voldoende "cashflow", zodat niet betaald worden, een of andere tegenslag of simpelweg ziek worden meteen voor torenhoge problemen zorgde. Bovendien waren het net deze kleinste handelaars die veelal slechts verkochten aan een minder hoogstaand cliënteel, waaronder slechte betalers meer regel dan uitzondering vormden. De één slaagde er al wat beter in dan de ander om een zaak van enig formaat uit te bouwen, maar allemaal bleven ze uiterst kwetsbaar. Would be-handelaars, die zich

---

<sup>456</sup> Guesnet, Clermont, dd. 13.1, 9.2 en 27.3 en s.d.1780, 9.4.1784 (IC.343.6.25) - Bocquet, notaris in Noyon, dd. 27.1.1780 (IC.343.16.25) en 29.9.1780 (UC.33.5) - De Caille, Lieutenant general de police, Soissons, dd. 25.1, 6.2, 27.3.1780 en een apostille van de procureur, s.d. (IC.343.21.5) - Desmesont, vriend van Renard, Noyon, dd. 27.1.1780 (IC.343.16.26) - Revil P&F, Paris, dd. 19.3.1782 en 25.2.1784 (IC.343.19.35) en 4.3.1784 (UC.33.5) - Renard G., broer van Renard in St. Sever, dd. 14.3.1780 (UC.33.5).



zonder enige financiële ruggengraat of kennis van zaken in het verkoopsavontuur stortten, in de hoop zo uit de miserie te geraken, versterkten het fenomeen en bezoedelden meteen de reputatie van diegenen die in eer en geweten hun best deden om met hard zwoegen een levensonderhoud op te bouwen voor zichzelf en hun familie.

Enkele voorbeelden kunnen de problematiek verduidelijken. De Parijse commissionarissen J. Farcot & co geraakten door het faillissement van één van hun correspondenten, gekoppeld aan een aanzienlijke lening die ze op dat moment moesten terugbetalen, plots in ademnoot. Ze moesten Bethune 3495 Lb.ts (= 1902.16.7 Fl.ct) voor een zending dd. 13 september 1786 van 35 stukken 2/3 menage en vroegen enkele maanden uitstel, dat ze met interest zouden vergoeden. Bethune stuurde Baraumont en Belcour op onderzoek uit, en gerustgesteld over het tijdelijk karakter van de moeilijkheden, aanvaardde het voorstel. Zij betaalden hun schuld op 10 januari 1788 met uitgebreide excuses en 149 Lb.ts (= 81.2.4 Fl.ct) extra voor acht maanden en zeventien dagen interest <sup>457</sup>.

Natuurlijk verliepen niet alle gelijkaardige casussen even vlot en er werd zelden interest betaald, maar het verlies voor Bethune beperkte zich doorgaans tot een langere wachttijd op zijn geld. Chronische betalingsproblemen holden echter dermate de kassa van een bedrijf uit, dat er voor Bethune slechts zéér zelden géén daadwerkelijk financieel verlies kwam bij kijken. Uit ons onderzoek, samengevat in overzichtstabel 80, blijkt dat gevallen waarin betaling van de schuld altijd weer werd uitgesteld, hetzij uitliepen op definitief afstel, hetzij op een faling. Zowel in het ene als in het andere geval, moest het verlies van Bethune worden toegeschreven aan ofwel overmacht, ofwel de onervarenheid, de onkunde of de slechte intenties van zijn klant.

Een schrijnend geval van uitzichtloze betalingsproblemen ten gevolge van brute pech was het dossier Nicolas Bernard. De man, een "*marchand de toile*" die pendelde tussen Peronne en Parijs waar hij als "*mercier*" ook mousseline en kant verkocht, was een goede klant van Bethune. Hij kocht tussen 1752 en 1757 niet minder dan 499 stukken, die hij hetzij bestelde, hetzij zelf ging uitkiezen in Kortrijk. Bij die gelegenheden liet Bethune hem in zijn huis logeren, want hij vertrouwde hem blindelings en vatte zoveel sympathie op voor Bernard, dat hij hem als een broer beschouwde.

Bernard echter signaleerde in toenemende mate slechte verkoop en slechte "*rentrées*". En toen Bethune hem in juli 1757 een reeks wissels op Paris wegens een negotatieverlies van 2 % terugstuurde, met de vraag ze te vervangen door wissels op Lille of cash te betalen bij zijn volgende reis, aan zijn broer in Lille of aan bankier Cottin, stopte hij met

---

<sup>457</sup> Farcot, Paris, 11.10.1787 en 10.1.1788 (IC.343.19.6) en 24.10.1787, 8.1 en 7.3.1788 (UC.33.6) - Baraumont, Paris, 27.10.1787 en 27.1.1788 (IC.343.17.24) en 24.10 en 14.11.1787 (UC.33.6).

betalen. Bethune had op dat moment 8150 Lb.ts (= 4437.4.4 Fl.ct) van hem tegoed en, omdat Bernard beloofde naar Kortrijk te komen maar zich niet meer liet zien, werd Bethune stilaan toch ongerust. Daarop bood Bernard in ruil een partij mousseline aan en zelfs een lot wijn, die Bethune zoals te verwachten viel weigerde. Maar Bethune hoefde zeker niet te wanhopen, schreef hij, want hij "kon niet failliet gaan met bijna drie keer zoveel tegoeden als schulden". Alleen bleken zijn schuldenaars grotendeels dubieuze debiteurs, van wie hij zelf niets betaald kreeg.

Zo had hij bijvoorbeeld aanzienlijke tegoeden van ene Duplex, Viceroy van Pondicherry, die volgens hem schatrijk was maar betaald had met wissels die dixit Cottin "niet negotiabel" waren. Bernard had één van diens wissels van 5000 Lb.ts (= 2722.4.5 Fl.ct) deels voor Bethune bestemd, maar toen Duplex in 1764 overleed, zat die affaire helemaal vast. Intussen had Bethune al sinds 20 augustus 1761 niets meer van Bernard gehoord. Voor zover ik uit de brieven kon opmaken, had hij in de loop van de jaren 1758 tot juli 1760 enkele kleine traites gehonoreerd, zodat zijn schuld was gedaald tot 6131 Lb.ts (= 3337.19.8 Fl.ct). De man had in 1760 zijn vrouw verloren, zat volgens kennissen financieel totaal aan de grond en was tenslotte ondergedoken om te ontsnappen aan zijn schuldeisers. Wanneer hij in 1764 terug begon rond te lopen in Parijs, hield hij zich in leven met het verkopen van enkele coupons mousseline. Nog steeds hopen ooit zijn tegoeden te kunnen realiseren, deed hij toen een ultieme betaling aan Cottin met oude wissels van een persoon die intussen juridisch werd vervolgd. Samen met de wissels van Duplex, méér dan voldoende om al zijn openstaande schulden te dekken. Daarmee beschouwde hij z'n debet ten overstaan van Bethune kennelijk als afgehandeld.

In 1776 wist Cottin nog te vertellen dat er een arrangement in de successie van Duplex op komst was waarbij de koning de schulden met 4 % interest zou betalen, maar dat er eerst nog veel formaliteiten zouden komen bij kijken. Zodoende kon pas in 1783 een voorschot worden opgevraagd op de partij wissels in Cottins bezit, mits gelegaliseerde toestemming van Bethune. Bethune vertikte het daarop in te gaan, want was intussen in onmin verzeild met Cottin. Hij geloofde toch al lang niet meer ooit nog iets van die 6131 Lb.ts schuld te recupereren vermits Bernard al was overleden. Pas nadat Cottin, die zonder de gevraagde akte geen weg kon om zijn eigen deel los te krijgen, zijn boosheid had geuit over Bethunes gebrek aan "*attachement*", stuurde hij zijn gelegaliseerde procuratie door<sup>458</sup>. Maar van enige uitbetaling in dat dossier, vonden wij in ieder geval géén spoor.

---

<sup>458</sup> Bernard, Peronne/Paris, dd. 10.7.1757 e.v. in IC.340.11.1 - jaren 1760-61 in IC.341.13.9 en dd. 7.7.1757 e.v. in UC.33.3 - Cottin, Paris, dd. 9.4, 1 en 10.5, 7 en 24.6, 15 en 28.7, 12.8, 4 en 30.9, 21.10 en 30.12.1758, 18.5 en 6.8.1759 in IC.340.10.19 - dd. 16.1, 2.9.1760, 29.4, 10.11, 15.12.1761, 28.1, 24.10.1764, 31.12.1765, 20.2 en 20.10.1767 in IC. 341.13.13 - dd. 14.10.1778 en 3.9.1779 in IC.342.13.14 - dd. 27.2, 14.7.1770, 29.4.1771, 9.9, 16.10.1772, 26.10.1776 in IC.342.13.15 - dd. 19.2.1780, 8.4.1782, 15.2.1783, 24.2.1783 in IC.343.18.15 - dd. 22.3, 25.4, 6.5, 20.5, 20.6, 8.7, 3.8, 17.8, 15.9, 4.10, 27.10, 25.11, 22.12.1758, 11.5, 25.5, 3.10.1759, 5.1, 22.1, 5.7, 16.9, 17.10.1760

Een ander geval van overmacht was dat van Pierre Deboislandry & co uit Parijs. We spreken hier over Pierre Legrand de Boislandry : telg uit een gedistingeerd Normandisch geslacht, jongere broer van François Louis <sup>459</sup> - eveneens goede klant bij Bethune en politiek ijveraar voor lage invoertarieven op Vlaams linnen - én neef van Vve de Boislandry & fils, Bethunes Parijse bankier in de jaren 1780. Pierre had zich geassocieerd met zijn schoonbroer LaBruyère en kocht op zijn reizen naar Kortrijk of per bestelling 527 stukken tussen 1780 en 1787 : aankopen die correct werden betaald met "biljetten", zij het met aanzienlijke vertraging vanaf juli 1786. Hun laatste aankopen evenwel van 42 stukken op 4 augustus en 75 stukken op 17 november 1787 werden niet betaald op de vervaldag. En omdat ze "momenteel vertraging ondervonden in hun 'rentrées' en hun fondsen dus nodig hadden" <sup>460</sup>, werkten ze een arrangement uit met hun schuldeisers, waarbij ze uitstel van betaling bedongen. De vertraging zou worden gecompenseerd met 5 % interest <sup>461</sup>.

Bethune ontving op 13 december 1788 hun biljetten ten belope van 16850 Lb.ts (= 9173.17.8 Fl.ct) voor saldo, met inbegrip van 1134.18 Lb interest, maar toen de eerste schijf daarvan op 10 september 1789 moest worden betaald, verwittigde Deboislandry hem dat dit niet zou lukken. Ze hadden erop gerekend fondsen binnen te krijgen van "regimenten" waaraan ze hadden geleverd, maar door de revolutionaire evenementen waren die plannen doorkruist. Ze hadden zich inmiddels wel ingedekt via juridische weg met een arrest dat hen ademruimte gaf om hun arrangementen te betalen tot wanneer ze fondsen binnenkregen van hun debiteurs.

Op 24 januari 1790 schreef Pierre dat ze door aanzienlijke verliezen en het stilliggen van hun zaken, beroep moesten doen "op genade van hun creanciers". Omdat ze grote tegoeden hadden van particulieren en het leger op de overzeese eilanden, was LaBruyère naar Saint-Domingue vertrokken om er persoonlijk hun fondsen te gaan innen. Dit waren namelijk de enige fondsen waarop ze konden rekenen om hun schulden te liquide-

---

in UC.33.2 en dd. 1.3.1783 in UC.33.5 - Courageot, Paris, dd. 7.8, 23.10.1762, 20.10.1763, 7.3, 19.7, 31.8.1764, 19.2.1765, 21.3.1766 in IC.341.13.14 - Lemerrier, Peronne, dd. 29.8.1761 in IC.341.14.3 en 20.8.1761 in UC.33.3 - Rousseaux, Paris, dd. 15.8.1758 in IC.340.10.33 - dd. 9.8 en 22.8.1761 in IC.341.14.1 en dd. 5.8, 13.8, 13.10.1761 en 9.1.1762 in UC.33.3 - Scheppers, Lille, dd. okt., nov.1757, 13.5, nov. en dec. 1758, 21.12.1759 in IC.340.8.16 - dd. 3.8 en 17.8.1761 in IC.341.10.1 en dd. 4.11.1757, 26.5, 7 en 18.11.1758, 28.12.1759, 28.7 en 25.8.1761 in UC.33.3 - Fremont, Paris, dd. 23.9.1772 in UC.33.4 - Maricourt, Lille, dd. 5.1.70 in IC.342.9.2.

<sup>459</sup> François Louis Legrand de Boislandry (1750-1834), was handelaar in linnen en mousseline. Hij kocht 469 stukken tussen 1777 en 1782. Hij was gehuwd met zijn nicht Julie, een dochter van de inmiddels overleden bankier Jean de Boislandry, zodat Veuve de Boislandry eigenlijk zijn schoonmoeder was. Nadat hij zijn zaak had verlegd naar Versailles, werd hij meer en meer politiek actief en bekommerde zich als één van de 60 députés-negotianten bij de Staten Generaal onder meer om de invoertarieven op Vlaams linnen binnen de perken te houden (DE BETHUNE, 2005 : 307-312).

<sup>460</sup> Geformuleerd door Vve. Deboislandry & fils, Paris, dd. 2.9.1788 (IC.343.18.21).

<sup>461</sup> Deboislandry Louis & co, Versailles, dd. 1.2.1790 (UC.33.6).

ren, want in Frankrijk waren de rentrées te onzeker en te langdurig. Intussen had hij vernomen dat zijn schoonbroer in de koloniën veel moeite ondervond bij hun debiteurs. Hij was zelfs verplicht geweest in Guadeloupe een huis mét slaven in betaling te aanvaarden.

Zelf leefde Deboislandry nu in een klein buitenhuis met vrouw en kinderen, van de magere inkomsten uit haar bruidschat. Gezien het grootste deel van zijn schuldeisers in Vlaanderen woonde, zou hij een afgezant sturen om in Kortrijk "redelijke voorstellen te formuleren waarop niemand iets zou moeten verliezen". LaBruyère van zijn kant stuurde in september 1790 uit Port-au-Prince het relaas van zijn wedervaren, dat er weinig rooskleurig uitzag, en beloofde daarbij jaarlijks interesten te sturen tot hij kapitaal kon beginnen aflossen van de inkomsten van de nieuwe zaak die hij er hoopte op te zetten met het restant van de goederen dat hij uit Parijs had meegebracht.

Bethune hoorde nooit meer van hem, maar daagde Pierre Deboislandry in 1804 voor het vrederecht van Parijs. Daarop antwoordde zijn vrouw dat LaBruyère, kort na de oprichting van de zaak in Port-au-Prince, was moeten vluchten naar de VS toen daar in 1791 de Haïtiaanse Revolutie uitbrak. Toen hij jaren later terugkeerde waren al zijn bezittingen vernield en al zijn debiteurs geruïneerd. Ten einde raad en zonder uitzicht op een toekomst stierf hij kort daarop. Ondertussen werd Deboislandry vervolgd "*à toute outrance et même par corps*" door de erfgenamen van een vriend van wie ze indertijd geld hadden geleend. Om zijn vrijheid te verzekeren, was hij verplicht geweest al zijn bezittingen, waaronder de vervallen plantage in Guadeloupe, de successie van zijn moeder die hem net toeviel en hun 300.000 Lb.ts (= 163333.6.8 Fl.ct) tegoeden (van veelal insolvabele debiteurs) af te staan. Ze overleefden van zijn kleine job bij een handelaar en het restje bruidschat dat haar nog restte, nadat ze dat grotendeels had opgeofferd in borgten overstaan van enkele schuldeisers. Verre van er ooit nog verwijlinteressen op te recupereren, was Bethune het openstaande saldo van 15715 Lb.ts (= 8555.18.10 Fl.ct) definitief kwijt <sup>462</sup>.

### 17.3.2.2 De chronische pech van onervaren handelaars

Van een heel ander niveau is de casus Madame Trouvé, een kleine handelaarster uit Cambrai, die zo'n 35 stukken tussen 1752 en 1754 had gekocht en correct betaald. Na de scheiding in 1756 van haar man Laurent, een "*garde d'artillerie*", probeerde ze te overleven in Amsterdam met vijftien stukken linnen die ze nog op de valreep had besteld. Alle

---

<sup>462</sup> DeBoislandry P (& co), Paris, dd. 3 en 21.9.1789 (IC.343.18.20) - 24.1.1790 (IC.344.12.30) - dd. 24.4.1805 (IC.345.25.3) - dd. 13.12.1788, 6.9 en 23.11.1789, 19.1 en 12.5.1790 (UC.33.6) - DeBoislandry - LaBruyère, Port-au-Prince, dd. 28.9.1790 (IC.344.14.18).

wissels die ze in de loop van de volgende jaren stuurde om de 811.17 Fl.ct kostprijs hiervan te betalen, werden allemaal geprotesteerd op één van 280 Fl na. En ook alle pogingen van Bethune - zelfs via "*procureur du Roy*" de Gouvé in Arras om haar man onder druk te zetten de schulden van zijn ex-vrouw te betalen - mislukten, zodat Bethune uiteindelijk 531.17 Fl.ct aan haar verloor <sup>463</sup>.

Een vergelijkbaar geval, namelijk dat van Mademoiselle De Porsenot, een oude jongedochter die in Parijs enkele stukken omzette in 1765, kostte hem minder. Een eerste levering van acht stukken betaalde ze volledig aan Cottin, maar voor een gelijkaardig assortiment dat ze daarna bestelde, schoot ze slechts een aanbetaling voor, zodat er naar schatting een kleine 200 Lb.ts (= 108.17.9 Fl.ct) als saldo overbleef. Ondanks jarenlang aandringen via Courageot en herhaaldelijke beloftes van harentwege, geraakte dit niet meer betaald, want ze stierf in 1769 na een korte ziekte <sup>464</sup>.

Beide dames behoren tot de grote schare stumpers die via de verkoop van linnen probeerden een bestaan op te bouwen. Ze verkochten graag linnen - een proper artikel -, maar waren te weinig onderlegd en/of te naïef om slechte risico's van valabele klanten te onderscheiden. Al zeker niet opgewassen tegen de "slechte tijden", slaagden zij er nauwelijks in betaald te worden en rooiden het dus evenmin om hun leveranciers te betalen. Maar gebrek aan commercieel talent was zeker géén exclusieve vrouwenkwes-tie, want zowel Philippe Chenaux in Brussel als Pierre Fourneau in Russeignies en J.Laurens Ernotte uit Hodimont wisten het als handelaar ook niet te redden. De eerste, een kleine colporteur die eerlijk toegaf "*je ne sai pas l'armitique*", kocht in de periode 1763-1771 in totaal 79 stukken, die hij verkocht aan een gevarieerd publiek, van plattelandsvrouwen tot Madame la Duchesse d'Aremberg. Betalen deed hij naargelang hij zelf geld ontving, want Bethune was nagenoeg zijn enige leverancier. Bethune was daar niet gelukkig mee, maar bleef leveren, wellicht uit medelijden omdat de man een kennis was van familieleden. De laatste facturen van 1769-1771 raakten, op een paar voorschotten aan Van Schoor na, niet meer betaald. Hij verkocht steeds minder, sukkelde van de ene ziekte in de andere en stierf in 1774 <sup>465</sup>. Bethune schoot er 694 Fl.ct bij in.

Ook aan Fourneau verloor hij geld, zo'n 348 Fl.ct. Deze man had tussen 1763 en 1772 aan de lopende band 151 stukken gekocht, heel voorzichtig met maximaal vijf stukken tege-

---

<sup>463</sup> Mme Trouvé, Cambrai, 1752-55 (IC.340.4.18) - Laurent Trouvé, Cambrai, dd. 16 en 23.8.1756 (IC.340.4.18) en dd. 20.8 & 14.12.1756, 25.6.1757 (UC.33.3) - Mme Trouvé, A'dam, IC.340.1.25 en UC.33.3 - Factuur dd. 10.8.1756 (C.31.4.3) - Vercruysse D., Cambrai, dd. 12.7.1757 (UC.33.3) - De Gouvé, Arras, dd. 21.7.1758 (UC.33.3) - Delmotte, Cambrai, dd. 20.10 en 14.12.1756, 4.1, 4.2 en 14.3.1757, 15.2.1760 (UC.33.3) en 16.1 en 24.10.1756 (IC.340.4.20).

<sup>464</sup> De Porsenot, Paris, 22.5 en 28.6.1765 (IC.341.13.6) - Courageot, Paris, dd. 21.5 en 27.10.1765, 21.3.1766, 3.1.1767, 22.1 en 13.5.1768, 1.5 en 8.6.1769 (IC.341.13.14) - 21.1 en 16.7.1768 (UC.33.4).

<sup>465</sup> Chenaux, Bxl, 1763-1769 (IC.341.4.10) en 1770-1774 (IC.342.4.2) - UC.33.4 en UC.33.4 bis.

lijk, die hij wellicht grotendeels contant betaalde. Hoe en waarom het daarna toch misliep is onduidelijk bij gebrek aan correspondentie. In ieder geval kreeg Bethune in 1774 vanuit Russeignies de raad het huis van Fourneau en wat grond dat hij bezat aan te slaan, maar hij beperkte zich tot klacht indienen, want de schoonzoon - knap en eerlijk maar tegelijk "*un pauvre miserable*" - had moderatie bepleit <sup>466</sup>.

Ernotte tenslotte, was eigenlijk een laken-"fabrikant", bij wie Bethune - meer bepaald Van Dale - 22 stukken lakens kocht in de jaren 1750-52. In ruil kocht Ernotte in die periode 16 stukken toiles. Maar toen Bethune zijn bestellingen lakens stopzette, geraakte de laatste levering van zes toiles voor een waarde van 269.7 Fl.ct niet meer betaald. Bethune stelde voor lakens te leveren voor het openstaande bedrag en schakelde ter plekke Lieutenant in om daar wat druk achter te zetten. Ernotte verzeeide echter steeds verder in moeilijkheden, want ook anderen begonnen tegen hem te procederen. Tot hij een lichtje zag om via een proces een erfenis los te krijgen en daarvoor naar Parijs vertrok. Hij kwam nooit meer terug <sup>467</sup>.

### 17.3.2.3 De vrijbuiters van het vak

Niet alle wanbetalers waren sukkelaars. Er was nog een andere, eveneens aanzienlijke groep, met name deze van de vrijbuiters van het vak. Ze waren jong, ambitieus, arrogant en vlogen er met enthousiasme in, maar namen het als puntje bij paaltje kwam niet al te nauw met de ethische spelregels. De goegemeente bestempelde hen als "*fripsons*" (deugnieten), en desnoods als "*coquins*" (schelmen, schurken), want wie met deze avonturiers in aanraking kwam, scheurde vroeg of laat z'n broek. Het waren overlevers die hun charisma wisten te gebruiken om goodwill op te bouwen en telkens weer uitstel van betaling te krijgen. Stond het water hen uiteindelijk echt aan de lippen, dan verdwenen ze of eindigden in de gevangenis.

Zo had Bethune er reeds in het begin van zijn carrière één aan z'n been, met name N.F. Michel, een gewezen bediende van De Ronquier Frères uit Lille. Hij wilde zich in Parijs zelfstandig vestigen als commissionaris in linnen en kant, en kocht 25 stukken melklingen in de periode 1752-54. Als buitenstaander in Parijs aan de bak komen, bleek echter géén sinecure en hij moest steeds vaker uitstel van betaling vragen. Nadat hij in januari 1756 nog maar eens zes maanden had bijgevraagd, hoorde Bethune niets meer van hem. Via derden vernam hij dat hij om de haverklap verhuisde, een tijdje voor een verzeke-

---

<sup>466</sup> Fournau, Russeignies, dd. 28.1.1769 (IC.341.14.31) = de enige brief van deze klant in het bestand en er zijn géén uitgaande brieven. Het enige wat we weten komt uit Meuris, Russeignies, 1774-1776 (IC.342.14.43).

<sup>467</sup> Ernotte J.L., Hodimont, UC.33.2 - Lieutenant L., Hodimont, 11.7, 20.7, 18.8, 21.9, 8.11, 1.12, 15.12.1752, 23.1, 8.2, 30.6, 20.10.1753, 22.1, 19.2, 5.6, 17.7, 24.9.1754, 12.2, 17.12.1755, 4.5, 29.7.1756, 12.3.1757 (UC.33.2) en 16.1, 23.3, 20.7, 21.9, 28.10.1754, 22.2, 14.6.1755, 4.1, 22.7.1756, 8.3.1757 (IC.340.8.7) - Fact. 18.2.1752 in C.31.4.3.

ringsmaatschappij werkte, uitweek naar de haven van Sète en tenslotte in de gevangenis belandde, verdacht van fraude. Hij moest Bethune nog 954 Lb.ts (= 519.8 Fl.ct)<sup>468</sup>.

Nogal wat zonen van kleine handelaars, blekers, kutsers of colporteurs waagden hun kansen op de linnenmarkt, en dat gebeurde niet altijd met evenveel succes. De schoonzoon van P. Vandewalle, een kleine klant van Bethune, bijvoorbeeld, probeerde ondermeer in de haven van Dunkerque lijnwaad te slijten aan scheepskapiteins. Deze J.Bte De Wachter kocht eerst zestien stukken in juni 1756 en bestelde vier stukken bij in januari 1757, maar betalen deed hij niet. Het bleef bij beloftes, gekoppeld aan een waslijst redenen, die door derden in Dunkerque als verzinsels werden afgedaan. De man was onbetrouwbaar, stelden zij, een fantast die mensen die zijn wissels lieten protesteren processen aandeed, in de hoop geldelijk eerherstel toegekend te krijgen, waarmee hij dan zijn schuldeisers kon betalen.

Bethune wilde de zaken niet bruskeren uit respect voor de schoonvader. Dit had echter slechts voor gevolg dat hij de wissels die Bethune hem liet aanbieden, nooit accepteerde, tot een schuldeiser uit St. Quentin hem liet aanhouden. Er volgden meerdere processen, die hij verloor, waardoor alles wat eventueel had kunnen gerecupereerd worden, opging in proceskosten. Bethune bleef met een deficit achter van iets méér dan 1000 Fl ct. Toen hij hem in 1771 terug had opgespoord in Wervik, waar hij een nieuw leven probeerde op te bouwen, liet De Wachter zijn familie 100 Fl betalen, waarna een afbetaling in schijven zou volgen. Maar de spelletjes begonnen gewoon opnieuw. Eind 1774 gaf hij zijn eigen versie van de feiten, beweerde herhaaldelijk opgelicht te zijn, eerst door een wijnhandelaarster in Dunkerque, daarna door een koopman in Nieuwpoort, maar had nu dat laatste proces in Gent gewonnen. Zodra de zaak rond was zou hij de rest van zijn schuld komen betalen<sup>469</sup>. Quod non, uiteraard.

In het geval De Wachter bleek de familie niet bereid zich borg te stellen of de schulden van hun telg te betalen. Bij Pieter De Keirsschietter was dit wel het geval. Vader Ignatius kocht als colporteur linnen bij Bethune als één van zijn eerste klanten. Waarschijnlijk was hij reeds klant bij Van Dale. Vanaf 1745 werkten zijn zonen Nicolas en Pieter met hem mee. In de boekhouding vinden we gezamenlijke aankopen van hen terug in de periode 1745-1759 voor 959 stukken, bijna allemaal melkinnen 3/4. Zoon Pieter gaf er in

---

<sup>468</sup> Michel, Paris, IC.340.10.30 en UC.33.3 - Bernard, Paris, dd. 16.6.1754, 13.2 en 1.3.1755, 1 en 7.6, 28.12.1756, 15.4, 1.5 en 25.11.1757, 27.2 en 12.4.1758 (IC.340.11.1) en dd. 26.5 en 12.6.1756, 22.4, 7.5 en 21.11.1757, 6.5.1758 (UC.33.3) - Bregeault, Paris, dd. 6.10.1758 (IC.340.8.24).

<sup>469</sup> De Wachter, Dunkerque, IC.340.4.24 en IC.342.16.33 - Orbelin, Dunkerque, dd. 30.9, 7.10, 5.11, 25.11 en 2.12.1757, 10.1, 16.1, 21.1, 31.1, 6.2. en 19.8.1758, 29.6.1759 (IC.340.4.27) en 27.9, 5.10, 3.11, 21.11 en 29.11.1757 (UC.33.3) - Lefevre P.J., Izegem, dd. 25.10.1757, 25.4 en 19.9.1758 (IC.340.2.20) - Malaise T., Dunkerque, dd. 18.9.1757 (UC.33.3) - Vandewalle P.J., Izegem, dd. 1.11.1757 (IC.340.6.20) en dd. 3.11.1757 (UC.33.3) - Dujardin J., Izegem, dd. 4.11.1757 (IC.340.6.18) - Facturen 30.6.1756 en 1.2.1757 in C.31.4.3.

1754 echter de brui aan en trok naar Parijs om daar zijn kans te wagen. Linnen verkopen vlotte blijkbaar niet, dus verkocht hij zijn stock aan een handelaar, leefde rijkelijk van de opbrengst en werd soldaat. Het laatste wat men van hem wist was dat hij Parijs zou verlaten om te trouwen met een rijke dame uit Rouen. Hoeveel hij Bethune moest staat nergens beschreven. Het liep waarschijnlijk niet torenhoog op, maar in december 1760 nam vader Ignatius contact op met Bethune om een regeling uit te werken : hij vond het alvast "*droef nu zo'n last te vinden*", nadat hij heel zijn leven dag en nacht had gereisd, en zou proberen van tijd tot tijd wat te geven "*alst ons moeghelijkck is*" <sup>470</sup>.

Zelfs in de Reimse familie Hurtault, waar Bethune zijn opleiding had genoten, liep het fout, maar de familie dekte dat vieze potje toe. Nadat vader Nicolas in 1764 gestorven was, zetten zijn zonen Guillaume en Paul de zaak verder als Hurtault Frères. Maar omdat de verkoop van linnen stelselmatig achteruitboerde, werd die associatie in april 1771 opgedoekt en richtte Guillaume zijn inspanningen voortaan op hun wijnhandel. Paul vond dit een foute beslissing en wilde, ondanks felle tegenstand van zijn broer en moeder, per se verder werken met textiel. Helaas kocht en verkocht hij wat "*té extravagant*", zodat hij reeds in juli 1773 zijn schulden niet meer kon betalen. De familie sprong onmiddellijk in de bres want verkoos "*l'honneur à la fortune*" : ze zouden alle schuldeisers zo snel mogelijk vergoeden, mét interest, en hiervoor "de bezittingen van Paul en een deel van hun eigen fortuin sacrifiëren". In april 1775 was het openstaande saldo van 8478 Lb.ts (= 4615.15.11 Fl.ct), inclusief 456.3.6 Lb.ts interest, volledig betaald <sup>471</sup>.

### 17.3.3 De feitelijke falingen en stopzettingen van betalingen

Veelal liepen aanslepende betalingsproblemen echter uit in een stopzetting van betalingen of een daadwerkelijk faillissement. De goegemeente beschouwde dit allemaal als bankroet : feitelijk één pot nat, maar er was wél een wezenlijk verschil tussen beide. Wanneer een handelaar aan de Kamer van Koophandel liet weten dat hij zijn schulden niet langer kon betalen, werd nagegaan in hoeverre een gerechtelijk akkoord, een zogenaamd "*concordaat*" mogelijk was. De balans tussen activa en passiva werd opgemaakt en op een algemene vergadering met alle schuldeisers zocht men naar een oplossing om het bedrijf opnieuw levensvatbaar te maken. Vandaag kennen wij zo'n gerechtelijk ak-

---

<sup>470</sup> De Keirschietter I., Izegem, dd. 8.12 en 26.12.1760 (IC.341.7.9) - De Keirschietter P., Paris, dd. 23.4.1754 (IC.340.10.21) - Bernard, Paris, 8.8, 22.12 en 27.12.1755 (IC.340.11.1).

<sup>471</sup> Hurtault Paul, Reims, 1771-1772 (IC.342.14.28) en 26.5.1773 (UC.33.4 bis) - advocaat Hurtault Nicolas II, Reims, 1771 en 1773 t/m 1775 (IC.342.14.25) en 5.11.1774, 18.4.1775 (UC.33.4 bis) - C.31.4.7 Folio 218 - Van het openstaand saldootje van 59 Fl op de rekening van de voormalige societeit, met betrekking tot een onderweg gestolen stuk, waar Bethune dd. 5.11.1774 terloops nog even aan herinnerde, werd met geen woord meer ge-rept..



koord onder de naam "WCO", naar de Wet op de Continuïteit van Ondernemingen waarnaar het is genoemd <sup>472</sup>. Het wijkt nauwelijks af van wat in het Ancien Regime zowel in Frankrijk als de Oostenrijkse Nederlanden gangbaar was.

De algemene vergadering kon immers uitstel van betaling verlenen voor een vastgestelde periode en een aflossingsplan vooropstellen, al dan niet gekoppeld aan een kwijtschelding van een deel van de schuld. Zo'n "*remise*" kon in die tijd, volgens de gevallen waarin Bethune betrokken was, oplopen tot 90%<sup>473</sup>. Gelukkig waren de schuldeisers zelden met zo'n arrangementen, maar ze aanvaardden ze meestal wél, want het gaf de onfortuinlijke handelaar de kans zijn zaken verder te zetten en met zijn winsten het afgesproken deel van zijn oude schulden af te lossen. Kon er géén regeling worden getroffen of was het deficit te groot, dan legde de handelaar zijn boeken neer en werd het "*faillissement*" uitgesproken. In dat geval hield de firma op te bestaan en werden de passiva doorgeschoven naar een overnemer. Kwam er geen overnemer opdagen, dan konden de debiteurs enkel proberen de bezittingen van de gefailleerde aan te slaan, vooropgesteld dat hij er überhaupt had.

Het handelsbestand "Bethune & Fils" bulkt van dergelijke financiële drama's : om de haverklap zetten handelaars hun betalingen stop, niet zelden om uiteindelijk toch op een faling uit te draaien. Soms had Bethune reeds het spek aan z'n been na een eerste verkoop aan een nieuwe klant, maar evengoed kon het handelaars overkomen die reeds jaar en dag tot zijn betere klandizie behoorden. In een aantal gevallen werd hij na verloop van tijd uitbetaald, volledig - met of zonder interest - of slechts gedeeltelijk zoals voorzien in een arrangement, maar in heel wat andere geraakte hij nooit aan z'n geld. En ook bij stopzettingen van betalingen of falingen kan het onderscheid worden gemaakt tussen 1./ continuele pech of overmacht, 2./ onervarenheid of 3./ slechtere intenties.

### 17.3.3.1 Falen ten gevolge van tegenslag of overmacht

In de hele periode tot de onderbreking van de handelsactiviteiten in 1793 kreeg de firma Bethune niet minder dan veertien gevallen te verwerken, binnen de eerste categorie. In de casus Fourestier, Jonzac, was hij feitelijk niet betrokken, omdat door een gelukkig toeval zijn goederen slechts toekwamen nádat de faling al was geregeld. De zending

---

<sup>472</sup> Door de wet van 31.1.2009 werd het principe van het gerechtelijk akkoord hervormd tot WCO. Deze wet trad in werking op 1.4.2009 en is inmiddels alweer omstreden wegens te fraudegevoelig.

<sup>473</sup> Menu l'ainé, Paris, dd. 22.7.1802 mbt faillissement van Grosselin die aanbood 10 % af te betalen op drie jaar (IC.345.20.38) - Zie ook het hoger beschreven geval Simian in Valencia.

werd dus als aankoop voor de nieuwe firma genoteerd en volledig betaald <sup>474</sup>. In de zaak Degravier-Vinquier, Dunkerque, kreeg hij bij diens faillissement de volle 100 % van het achterstel - in de vorm van een geprotesteerde wissel - uitbetaald, plus de protestkosten, zodat hier eveneens geen been aan gebroken was <sup>475</sup>.

En zelfs in het tragische geval van Rillaubet, een handelaar in Bordeaux, kreeg hij de totaliteit van de openstaande schuld uitbetaald. Deze voormalige klant van Bonafous, kocht gedurende een jaar of vijf 162 stukken rechtstreeks bij Bethune, maar werd in 1772 - na 36 jaar probleemloos zijn zaak te hebben uitgebouwd - meegesleurd in het faillissement van zijn schoonzoon Chevaret, waarin hij door borgstelling voor 77.000 Lb.ts (= 41922.4.5 Fl.ct) betrokken was. Vermits hij niet beschikte over "*une fortune suffisante pour parer un coup si peu attendu*", stelde hij zijn creanciers een arrangement voor om verder te kunnen werken : hij zou 85 % betalen, verspreid over drie jaar, en 15 % na zijn dood tenzij hij vroeger kon. Bethune accepteerde dit arrangement, maar wou als enige van zijn leveranciers de correspondentie stopzetten. Enkel met voldoende grote wissels als aanbetaling in de hand, wilde hij nog leveren. Nauwelijks een jaar later liet Rillaubet weten dat hij zijn zaak overliet aan zijn commis Ramondé. Deze man betaalde de uitgeschreven wissels voor zijn vroegere baas' oude schuld stipt af, inclusief het saldo van 15 % na de dood van Rillaubet. Bethune moest dus enkel geduld oefenen tot 1781 om zijn fondsen volledig te recupereren <sup>476</sup>.

Ook de firma van Pontes Frères & Juglar in Manosque, bestond 25 jaar toen ze in september 1783 clementie moest vragen aan haar schuldeisers wegens te hoog oplopende tegoeden van slechte en twijfelachtige debiteurs. Ze werkten vooral met Zwitserse indienne- en mousselineleveranciers, die hen 22 1/2 % wilden kwijtschelden, mits betaling van de rest op

drie jaar tijd. Bethune bekeek de zaak met zijn lotgenoten-schuldeisers in Kortrijk, maar was niet happig om het voorstel te aanvaarden. Hij vond het voorstel "belachelijk" omdat het bedrag van hun schulden, ondanks het verwachte verlies, (iets) kleiner was dan hun tegoeden van goede debiteurs en was vooral boos omdat de laatste verkoop die hij hen had gedaan reeds dateerde van zestien maanden geleden. Hij verdacht hen ervan de boel te belazeren, en stemde slechts toe nadat Maricourt hem had verzekerd dat die

---

<sup>474</sup> Fourestier M., Jonzac, dd. 26.4.1777 (IC.342.7.10) - La Ferrière & Derbau, Jonzac, dd. 4.4.1777 (IC.342.7.11) en 14.4.1777 (UC.33.4 bis) - Merzeau E., Jonzac, dd. 4.4 en 29.4.1777 (IC.342.7.12) en 14.4.1777 (UC.33.4 bis).

<sup>475</sup> Aget, Dunkerque, dd. 5, 9 en 23.12.1783, 3, 12 en 26.1.1784, 17.2 en 5.5.1784 (IC.343.7.7) en 1.12 en 12.12.1783, 8.1, 12.2 en 13.5.1784 (UC.33.5) - Degravier-Verquier, Dunierque, dd. 3.10.1783 (UC.33.5) - zie ook Jaubert, Dunkerque (IC.343.7.11) en 22.2 en 7.8.1783 (UC.33.5).

<sup>476</sup> Rillaubet, Bordeaux, 30.6, 28.7 en 18.8.1772, afbetalingen op 6.7.1773, 2.7.1774 en 24.6.1775 (IC.342.3.5) - 20.2.1781 (IC.343.4.3) - 11.9.1772 (UC.33.4) - 20.7.1773, 9.7.1794 en 5.7.1775 (UC.33.4 bis) en 9.3.1781 (UC.33.5) - Nautré, Bordeaux, dd. 7.7 en 22.8.1772 (IC.342.2.23) - 27.6, 11.7 en 30.9.1772 (UC.33.4).

mensen echt te beklagen waren en hij samen met andere Rijselaars niet geloofde dat het om een frauduleus bankroet kon gaan. Bethune probeerde nog 25 % kwijt te schelden op voorwaarde onmiddellijk remise te krijgen van de overige 75 %, maar dat mislukte. Zodoende verloor hij in deze zaak de vooropgezette 22 1/2 %, zijnde 479 Lb.ts (= 260.15.8 Fl.ct)<sup>477</sup>.

André Bosset, een kleine klant uit Beauvais, die zich begin jaren zestig in Lille vestigde en ook op jaarmarkten waaronder die van Reims verkocht, zag zich verplicht uitstel van betaling te vragen in maart 1784. Net op het moment dat hij zware tegenslag had met een aanzienlijke verkoop aan "de Engelse koloniën in Amerika" - die werd afgeblazen net voor de inscheping, bovenop het niet binnenkrijgen van fondsen uit die regio in de nasleep van de oorlog ginder - had LaViolette uit Kortrijk hem bij zijn Parijse bankier in discrediet gebracht. Hij moest 1989 Lb.ts (= 1082.17.11 Fl.ct) voor zijn laatste aankoop van februari 1783 en stelde voor alles te betalen op drie jaar met interest. Het voorstel werd kennelijk door sommige van zijn schuldeisers niet aanvaard en er werd een rechtszaak tegen hem ingesteld, waarbij de zegels werden gelegd en hij onderdook tot hij "*sureté de corpt*" verkreeg. Zijn zoon kon een arrangement uitwerken waarbij overeengekomen werd dat er 69 % van de schuld zou worden betaald op twee jaar. De laatste afbetaling daarvan gebeurde in maart 1787. Bethunes verlies bedroeg 616 Lb.ts (= 335.7.6 Fl.ct)<sup>478</sup>.

Julien Porquet, een heel wat grotere klant uit Versailles die in de jaren 1770 623 stukken linnen en tafellinnen kocht, moest wegens zware ziekte uitstel van betaling vragen. Hij vroeg drie jaar tijd en zou zonder verlies voor de creanciers alles betalen maar zonder interest. Een maand later was hij dood. Zijn zaakgelastigde Flahaut liet weten dat hij een sociëteit had opgericht met twee commis van het huis om de zaak verder te zetten, maar in overleg met de familie slechts 55 % kon aanbieden aan de assemblée van schuldeisers, te betalen in elf kwartalen. Jouanne tekende het akkoord voor Bethune, die 4599.8.6 Lb.ts (= 2507.4.11 Fl.ct) tegoed had. De schuld werd stipt afgelost door Guesdon,

---

<sup>477</sup> Pontes Frères & Juglar, Manosque, dd. 26.9 en 28.10.1783 (IC.343.14.17) en 14.10, 7.11 en 5.12.1783 (UC.33.5) - Maricourt, Lille, dd. 9, 11 en 15.10.1783 (IC.343.12.1) - Bethune stuurde z'n procuratie naar Mr. Mey in Lille op 20.1.1784 voor 2129.8 lb ts, zijnde het bedrag van zijn factuur dd 10.6.1782 (C.31.4.7 folio 352) - zie ook Nodet & co, Marseille, dd. 29.9 en 3.11.1783 (IC.343.14.26).

<sup>478</sup> Bosset A., Lille, dd. 7.3, 10.3, 7.11 en 9.11.1784. Afbetalingen op 3.12.1785, 7.6.1786 en 3.3.1787 (IC.343.11.2) - 4.3.1784 (UC.33.5) - 6.12.1785, 9.6.1786, 24.3.1787 (UC.33.6) - Maricourt, Lille, dd. 16.11, 3, 20 en 24.12.1784 (IC.343.12.1) - 12.3 en 14.12.1784 (UC.33.5) - Dubois, Lille, dd. 27.11.1784 (IC.343.11.24) - Zie ook Bougenies J., Lille, 17 en 28.9.1785, 4.3.1786 (IC.343.11.3) - Ik vind concreet slechts afbetaling van 939 lb ipv 1372 lb (=69 %).

Flahaut & Gast, met betalingen aan Jouanne & Peigné en gesoldeerd op 6 mei 1782. Bethune verloor in deze 2070 Lb.ts (= 1126.19.11 Fl.ct)<sup>479</sup>.

De faling van "*marchand mercier*" Perthois eind 1770 in Reims zette méér kwaad bloed, omdat zijn schoonmoeder, de weduwe Barré, die borg had gestaan voor 63.000 Lb.ts (= 34300 Fl.ct), zich eveneens failliet liet verklaren voor 100.000 Lb.ts (54444.8.10 Fl.ct). Haar eigen schuldeisers zou ze volledig vergoeden, maar deze van Perthois moesten 50 % remise inleveren. De schuldeisers waren woedend en beschuldigden haar van "*friponnerie*", maar Bethune kwam er al bij al nog goed vanaf. Hij had het spel subtieler gespeeld en had Pinchart, een vriend van Perthois, opgedragen wat overschoot van zijn leveringen op te eisen. Pinchart slaagde daarin zodat hij 1015 (= 552.12.2 Fl.ct) van de 1475 Lb.ts openstaande schuld kon veiligstellen. Zodoende verloor Bethune op deze partij slechts 230 Lb.ts (= 125.4.5 Fl.ct). Perthois vroeg de goederen te mogen houden, betaalde ze een jaar later en kortte meteen ook de resterende 230 Lb.ts af. "*C'est une affaire finie. Il serait a souhaitter que toutes les mauvaises puissent s'arranger aussi bien*", vond Pinchart<sup>480</sup>.

De falingen van enerzijds Lameyra Veuve & fils in Bordeaux en anderzijds Rousset & co in Montpellier hadden andere koek kunnen zijn, ware het niet dat Bethune slechts betrokken was voor een klein bedrag. Zij kregen immers beiden van de verenigde schuldeisers een remise van niet minder dan 75 %. In het eerste geval had Bethune een saldo tegoed van 235 Lb.ts (= 127.18.10 Fl.ct) op een factuur van 9 september 1779. Zij hadden die zending grotendeels contant betaald, door bij de bestelling ervan een remise mee te sturen die het bedrag van de factuur bijna dekte. Daarop hadden ze reeds 2 % korting gekregen. Toen hij in mei 1784 vroeg het openstaande saldootje te mogen trekken, bleken ze eind 1783 een concordaat te hebben aangevraagd, dat inmiddels was goedgekeurd. Bethune vond dit niet kunnen, in eerste instantie omdat het ging om een schuld van bijna vijf jaar oud, maar wellicht evengoed omdat ze tot de joodse familie behoorden. Slechts onder druk van Da Costa Cadet, die verzekerde dat het hier om eerlijke mensen met tegenslag ging, stemde hij toe. Hij ontving het verschuldigde vierde pas op 28 maart 1788 en verloor dus 176 Lb.ts (= 95.16.4 Fl.ct)<sup>481</sup>.

---

<sup>479</sup> Porquet, Versailles, 14.1, 22.1 en 13.2.1779 (IC.342.16.27) - Jouanne Vve & Peigné, Versailles, dd. 5 en 31.3.1779 (IC.342.16.24) - 12.1.1780, 29.1, 23.4 en 5.10.1781, 17.1 en 6.5.1782 (IC.343.22.21) en 19.1.1780, 8.2 en 9.10.1781 en 11.5.1782 (UC.33.5) - C.31.4.7 folio 308 voor de afbetaling.

<sup>480</sup> Perthois-Barré, Reims, 26.2.1771 (UC.33.4) - Pinchart, Reims, dd. 7.12 en 21.12.1770, 19.2, 10.3 en 17.12.1771 (IC.342.14.30) en 28.12.1770 en 7.5.1771 (UC.33.4) - Maricourt, Lille, dd. 16.11, 4 en 11.12.1770 (IC.342.9.2) - Procureur Drion, Reims, dd. 15.11.1770 (IC.342.14.18).

<sup>481</sup> Lameyra Vve & fils, Bordeaux, dd. 18.5 en 30.7.1784 (IC.343.3.23) en 8.5.1784 (UC.33.5) - zie voor de aankoop 20.8 en 15.10.1779 (IC.342.2.20) - Lameyra l'Ainé, Bordeaux, dd. 28.3.1788 (IC.343.3.22) - Da Costa Cadet, Bordeaux, 28.8 en 5.10.1784 (IC.343.3.16).

Rousset was eerder geassocieerd geweest met Arnau, een neef van Puigsech, maar deze had zich begin 1786 uit de vennootschap teruggetrokken om zelfstandig een zaak te beginnen. Daarop had Rousset één bestelling gedaan voor zijn nieuwe firma, waarbij hij een quasi dekkend voorschot had gestuurd. Er bleef slechts een saldo van 117 Fl.ct over. Maar reeds eind 1787 vroegen ze een regeling aan, waarbij ze slechts 25 % moesten betalen in vier aflossingen binnen de twee jaar. Vermits Bethune nog een herinnering diende te sturen voor dit saldo in oktober 1791, in volle assignatentijd, werd het vermoedelijk nooit betaald. Dus alweer een verlies van praktisch 215 Lb.ts (= 117.1.1 Fl.ct) <sup>482</sup>.

Ook zijn grootste afnemer en toeverlaat in Bordeaux, Etienne Nautré, ging overkop. Dit keer was het verlies voor Bethune enorm, want op het moment dat hij eind 1778 de boeken neerlegde, stond hij bij Bethune voor 22524 Lb.ts (= 12263.1.3 Fl.ct) in het krijt. Bethune was zijn belangrijkste schuldeiser, want was samen met collega LaViolette goed voor een derde van de totale schuld. Nautré had nogal veel linnen naar de koloniën verscheept, en zag zich geconfronteerd met grote tegoeden die achterbleven op het moment dat vrienden die hem tien, twaalf jaar geleden geld hadden geleend, dat nu plots urgent én via gerechtelijke weg teruggeisten. Bovendien betrof een groot gedeelte van zijn openstaande facturen Franse klanten die inmiddels waren overleden.

Men raadde Bethune af om beslag te laten leggen op zijn winkel of huis, omdat hij nauwelijks stock had maar wél een groot huishouden, waardoor hij "verplicht zou zijn alles op te eten wat hij had". De man compleet ruïneren bood dus weinig perspectieven. De algemene vergadering schold hem 55 % kwijt, maar Bethune bezigde op aanraden van een Bordelese kennis "*un petit stratagème*" en weigerde aanvankelijk het concordaat te tekenen wegens té groot verlies. Nautré plooide en kende hem 5 % extra toe, evenwel "in het zwart", zonder medeweten van de andere schuldeisers. Bethune kreeg dus wissels voor het contante deel en de eerste schijf, zijnde samen 20 %, plus wissels op termijn van één en twee jaar voor de rest. Het verlies bedroeg 11.262 Lb.ts (= 6131.10.7 Fl.ct)<sup>483</sup>.

De koffiehandelaar die hem in deze zaak bijstond, verwittigde hem dat zelfs de meest solide huizen "tegenwoordig" onder druk stonden, en gaf hem de raad zijn zaken niet te veel uit te breiden in Bordeaux. Te veel mensen zetten er in die tijd hun betalingen stop en/of stelden zich veilig, waardoor anderen in falen werden gesleurd <sup>484</sup>. Eén en ander

---

<sup>482</sup> Rousset & co, Montpellier, dd. 12 en 21.4.1786, 30.11.1787 (IC.343.15.19) en 25.4, 2.5 en 21.6.1786 en 29.10.1791 (UC.33.6).

<sup>483</sup> Nautré E., Bordeaux, dd. 2.1, 23.1, 16.2, 23.3, 24.4.1779 (IC.342.2.23) en 7.4.1779 (UC.33.4 bis) - Géraud & Dardel, Bordeaux, dd. 23.1 en 20.3.1779 (IC.342.2.19) en 25.11.1778, 13.1 en 31.3.1779 (UC.33.4 bis) - Maureuil, Bordeaux, dd. 14.11.1778 (IC.342.2.21).

<sup>484</sup> Géraud & Dardel, Bordeaux, dd. 27.3.1779 (IC.342.2.19).

had uiteraard te maken met de focus van die haven op de koloniën, waar het begon te rommelen aan alle kanten. Dus werd Bethune voorzichtiger met klanten uit die regio en het verklaart veel van het wantrouwen en de animositeit naar hen toe. Nautré bijvoorbeeld, die tussen 1768 en 1778 gemiddeld 195 stukken per jaar had gekocht, kreeg er nog 47 in de jaren 1779 tot 1784, omdat Bethune fondsen bij bestelling vroeg en als hij dat niet kreeg liever uitvluchten zocht om niet te moeten leveren. Het eindigde er dus mee, dat Nautré noodgedwongen een andere leverancier zocht <sup>485</sup>.

Maar het fenomeen was breder dan dat, want ook elders in Frankrijk én in de Oostenrijkse Nederlanden gingen linnenhandelaars om de haverklap bankroet. P.J. Lefebvre, bijvoorbeeld, een colporteur uit Izegem - aan wie Bethune in totaal 690 stukken had geleverd tussen 1753 en 1769, plus nog 211 daarbovenop in de tijdelijke associatie met zijn schoonbroer A. Verlinde uit Bergues - werd begin 1770 failliet verklaard. Eén van zijn klanten, een vrouw die bankroet ging, sleurde hem mee de ruïne in. Bethune kreeg via zijn Brusselse bankier 203 Fl.ct uitbetaald, zijnde 18 % van de openstaande schuld, zodat hij dus 922 Fl.ct aan deze man verloor <sup>486</sup>.

Ook Frederick Reps, een in Brussel gevestigde handelaar, die 141 stukken kocht tussen 1761 en 1764, ging eind dat jaar in falen. Volgens Philippe Chenaux, die het wedervaren van de man met belangstelling volgde en rapporteerde aan Bethune, werd er een akkoord gemaakt met de schuldeisers, waaronder nogal wat Hollanders, en zou alles worden betaald binnen de vier jaar. Bethune kreeg via een drager een laatste betaling in munten uitbetaald, nauwelijks een maand later, zodat helemaal niet zeker is of hij wel betrokken was in deze zaak. We mankeren uitgaande brieven voor die periode die duidelijkheid hadden kunnen brengen <sup>487</sup>.

Het fenomeen was bovendien ook niet nieuw, gezien Bethune er reeds van bij het begin van zijn carrière mee werd geconfronteerd, toen Maillart in 1754 in Amiens stierf. Hij liet bij zijn dood méér schulden dan activa na, hoewel hij voorzichtig zaken had gedaan. Hij had echter op het einde van z'n leven veel geld verloren aan een neef en werd dus posthuum failliet verklaard. Voor hoeveel Bethune betrokken was staat nergens vermeld, want er is geen correspondentie met de man en er zijn ook géén facturen op zijn naam uitgeschreven. Vermoedelijk kocht hij slechts ambulant en was het deficit voor Bethune niet al te groot. Bovendien was zijn zoon François een tamelijk grote linnenklant voor Bethune, met een afname van 581 stukken tussen 1750 en 1759, die hij onge-

---

<sup>485</sup> Nautré, Bordeaux, IC.343.4.1. Zie ook LaPlace & Nautré, Bordeaux, IC.344.3.25.

<sup>486</sup> Chenaux, Brussel, 20.3, 3.4, 14.6, 2.10 en 31.12.1770, 22.1.1771 (IC.342.4.2) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 1.2.1771 (IC.342.4.13) - Ginot F., Brussel, 10.7.1769 (IC.341.4.13).

<sup>487</sup> Reps F., Brussel, IC.341.4.20 - Chenaux P., Brussel, dd. 10.12, 19.12.1764 (IC.341.4.10).

twijfeld uit respect wilde ontzien. Na een jaar lang ellende om zijn laatste aankopen te betalen, stopte ook François met linnenverkoop en ging zich vestigen in Parijs om er iets totaal anders te beginnen, wellicht in het rederijwezen <sup>488</sup>. En tenslotte was het evenmin beperkt tot linnen, getuige de faling van F.J. Duvivier, een handelaar uit Tournai, die vooral wollegoederen kocht <sup>489</sup>.

### 17.3.3.2 Falingen ten gevolge van onervarenheid

Uiteraard waren er ook bij de effectieve falingen mensen die overkop waren gegaan uit gebrek aan ervaring. Uiteindelijk kan het vak immers, zelfs met een degelijke opleiding, slechts ten volle worden geleerd in de praktijk. Een eerste geval deed zich voor in Montpellier, met Gabriel Tandon als protagonist. Hij was als piepjonge man in 1748 zijn carrière begonnen en van de ene associatie - waaronder een met Brunet - in de andere gesukkeld. Bij iedere liquidatie stapelden de schulden zich op. Dit gekoppeld aan moeilijkheden om betalingen van klanten of tegoeden van familieleden binnen te krijgen en aanhoudende slabakkende verkoop, deden hem midden 1760 een overeenkomst aanvragen bij zijn creanciers om een faillissement te vermijden. Er werd hem een remise van 55 % toegekend, te voldoen in vier schijven tussen 1762 en 1765. Bethune was betrokken voor 6800 Lb.ts (= 3702.4.5 Fl.ct) en had dus recht op 3060 Lb.ts (= 1666 Fl.ct).

Er werden nog 25 halve stukken melk en een stuk 6/4 teruggevonden van Bethunes leveringen, die bij overname door derden eveneens konden worden verrekend ten belope van 1252 Lb.ts (= 681.12.9 Fl.ct). Farel & Puigsech namen ze voor hun rekening, evenwel slechts voor 600 Fl.ct, ondermeer wegens de ondertussen gedaalde invoerrechten, maar dit was interne keuken tussen hen en Bethune. In de onderhandelingen over en weer bekwam Bethune toch dat de rest van zijn 45 % werd betaald in twee keer, zodat dit was afgehandeld tegen augustus 1762. In 1767 nam Tandon echter opnieuw contact op, want wenste de 55 % verlies die Bethune had geleden toch nog te betalen met 6 % interest. Zijn zaken liepen goed intussen, vermits hij begon naam te maken als "*courtier de change*". Vandaar wellicht dat hij zijn integriteit integraal wou herstellen. En dus werd Bethune met een paar remises in 1767-68 volledig vergoed. Bethune was zo gecharmeerd door het gebaar, dat hij de aangeboden 6 % interest weigerde. Hij schoot er dus

---

<sup>488</sup> Coquillart F., Amiens, 1.5.1754 (IC.340.1.18) : schoonbroer van Maillart sr. - Quignon N., Amiens, dd. 21.5.1754 (IC.340.1.17) - Cannet Damerval, Amiens, gaf dd. 17.5 en 2.10.1754 raad ivm de te volgen procedure bij het faillissement (IC.340.1.18) - Maillart François, Amiens, stelde dd. 20.09.1754 te hopen Bethune ooit te doen terugwinnen wat hij aan zijn vader had verloren (IC.340.1.12). Zie ook Maillart F., IC.341.1.16 en 21.8.1760 (UC.33.3).

<sup>489</sup> Duvivier F.J., Tournai, kocht slechts 35 stukken tussen 1768 en 1771. Zijn bankroet werd gevolgd door Jean Calen ter stede, cfr. 17.6.1773, 4.1.1774 (IC.342.16.3), waaruit blijkt dat Bethune een som ontving, gerealiseerd op een openbare verkoop, maar het is niet duidelijk of hij volledig dan slechts gedeeltelijk werd vergoed.

enkel de 150 Lb.ts (= 81.13.3 Fl.ct) bij in die hij aan Farel als korting had moeten toekennen<sup>490</sup>.

De afhandeling van de faling van Claude Thomas Herard in Parijs volgde een ander parcours. Toen G. Fremont Bethune waarschuwde niets meer te leveren aan Herard, had Bethune nog 5234 Lb.ts (= 2849.12.4 Fl.ct) van hem te goed op de 38 stukken melklinnen die hij hem op 20 november 1784 en 5 januari 1785 had geleverd. Deze jonge man van amper 22 jaar oud - zoon van een gewezen colporteur, wiens moeder bij Fremont inwoonde - sukkelde van de ene moeilijkheid in de andere, waardoor zijn reputatie van meet af aan werd ondermijnd. Vooral een voormalige klant van Bethune, met name Pierre Vibert, een reeds wat oudere handelaar die het zelf moeilijk had om het hoofd boven water te houden, speelde daarin een vuile rol. Een en ander had voor gevolg dat een schuldeiser hem met een verlies van 25 % op een lot cretonnes opzadelde en dat was de druppel die de emmer deed overlopen. Enkele weken later zette hij zijn betalingen stop en werd failliet verklaard. Hij werd bovendien aangehouden, omdat drie schuldeisers, in het licht van het voorgaande, besloten hem crimineel te vervolgen. Daarop stelde zijn moeder voor 50 % te betalen in ruil voor stopzetting van vervolging. Herard zelf gaf daarbij alles op wat hij had, en moeder legde bij. Zodoende ontving Bethune 10 % in speciën en twee biljetten voor de overige 40 %, betaalbaar in januari en juli 1787. De onervarenheid van Herard kostte Bethune 2618 Lb.ts (= 1425.7.1 Fl.ct) + 100 Lb.ts (= 54.8.10 Fl.ct) aan Baraumont, uit dank voor diens hulp in deze zaak<sup>491</sup>.

### 17.3.3.3 De dubieuze gevallen

Voor een leverancier was het niet makkelijk het onderscheid te maken tussen een beginnende handelaar, die met vallen en opstaan het vak moest leren, en de schare opportunisten die uit waren op snel profijt. Bethune kreeg zo met een zestal dubieuze en voor hem falikant uitdraaiende falingen te maken.

---

<sup>490</sup> Tandon G. & co, Montpellier, dd. 15.12.1759 e.v. (UC.33.3) - IC.340.9.26, IC.341.11.30 en vanaf 4.8.1760 t/m 25.4.1768, inclusief brieven van zijn broer François (IC.341.11.30) - Tandon G., 7.11.1767, 18.3, 26.3 en 2.7.1768 (UC.33.4) - Farel & Puigsech, Montpellier, dd. 23.6, 16.7, 9.8, 16.8, 5.9, 13.9, 11.10, 13.11 en 6.12.1760, 10.1, 12.2, 25.2, 8.4, 10.5, 13.5, 7.6, 19.8, 18.9, 24.10 en 21.11.1761, 12.6.1762 (UC.33.3) - dd. 4.7, 30.7., 6.8, 18.8, 25.8, 22.9, 20.10, 27.10, 24.11, 22.12.1760, 2.1, 19.1, 11.2, 27.3, 3.4, 1.5, 25.5, 29.6, 7.8, 4.9, 28.9 en 2.10.1761, 23.6.1762 (IC.341.11.34) - Bonafous, Julien & Despuech, Montpellier, 12.5.1766 (IC.341.12.3) - Zie ook De Ronquier Frères, Lille, dd. 22.10.1760 (IC.341.8.5).

<sup>491</sup> Herard, Paris, IC.343.19.14 - Thion, Advokaat in Paris, dd. 6.11.1785 (IC.343.19.40) - Belcour, Paris, dd. 24.12.1784 en 8.11.1785 (IC.343.19.43) - Fremont G., Paris, 10.10.1785 (IC.343.19.8) en 6 en 12.10.1785 (UC.33.6) - Baraumont P.J., Paris, associé van Boilleau, dd. 18.10, 31.10, 19.11.1785, 12.1, 8.4, 5.5 en 8.6.1786 (IC.343.17.24) en 12.10, 5.11 en 24.11.1785 (UC.33.6) - Boilleau, Paris, 1.8.1786 (IC.343.18.4) en 21.1, 16.8, 21.10, 6.11.1786 (UC.33.6) - Vibert P., Paris, 14.7.1781 (IC.343.19.42) en 20.3 en 4.11.1782 (UC.33.5).



Het begon al met één van zijn eerste linnenklanten, Delavingne. De man was inmiddels secretaris van één van de "*fermiers généraux*" in Parijs, maar had in 1748 een zending linnen van Bethune gekregen, waarop hij nog 1000 Lb.ts (= 544.8.10 Fl.ct) moest betalen. Hij beweerde te zijn opgelicht door een medewerker die er met een aanzienlijke hoeveelheid goederen was vandoor gegaan en vroeg aan zijn creanciers een remise van een kwart tot de helft van zijn schuld, om deze van zijn wedde te kunnen afbetalen. Bethune ging akkoord met een reductie tot 800 Lb.ts (= 435.11.1 Fl.ct), betaalbaar in vier jaarlijkse schijven van 200 Lb. Er werd een "*acte d'accommodement*" opgesteld met bemiddeling van bankier Cottin, die zich zou bekommeren om de inning van de aflossingen. Met veel moeite en aanzienlijke vertraging kon hij twee afbetalingen losweken in 1754-55, waarna Delavingne om de haverklap verhuisde en tenslotte spoorloos verdween. Bethune verloor in dit geval dus 600 Lb.ts (= 326.13.4 Fl.ct)<sup>492</sup>.

Een wel erg onverkwikkelijke zaak was deze van Bernard Deloze. Deze man uit Montpellier had in 1748-49 van Bethune 47 stukken melklinnen 3/4 gekocht en kreeg er opnieuw 30 in 1754, die evenwel niet meer werden betaald. Bethune schakelde Farel ainé in om hem in gebreke te stellen en ter plekke te proberen vooralsnog betaald te worden. Ondertussen vernam hij via diverse kennissen dat Deloze van een firma in Cadiz geld verwachtte uit de Spaanse koloniën, maar dat deze tegoeden reeds in beslag waren genomen door een grotere schuldeiser. Bovendien was zijn handelspand gehypothekeerd sinds april 1756 en bleek ook zijn "compagnie" slechts lucht, want associés waren er niet. Daarop kreeg hij bericht van Deloze die stelde dat hij door manoeuvres van een vijandige negotiant én onredelijkheid van creanciers in moeilijkheden was geraakt. Hij had méér tegoeden dan de verliezen die hij had geleden, maar ook een hele reeks grotere schuldeisers dan Bethune, zodat er niet veel te verhoppen viel. Daarom bood hij aan Bethune met een lot muskaatwijn te vergoeden.

Nadat Bethune via Farel had vernomen dat Deloze de flessen dubbel zo hoog prijsde dan ze waard waren, deed hij hem een alternatief voorstel, namelijk vijf jaar tijd om de schuld af te betalen. Daarop vluchtte Deloze het land uit. In augustus 1757 verzond hij goederen uit Cadiz naar Oostende, maar onder een andere naam, zodat ze veilig waren voor confiscatie. Farel zocht uit hoe hij de man in Spanje kon laten aanhouden en vervolgen, maar dat bleek juridisch niet mogelijk. Jaren later was hij eerst terechtgekomen in Alicante en had zich daarna succesvol vestigd in Madrid. Daar was hij in 1768 ook ge-

---

<sup>492</sup> Delavingne, Paris, 1750,1752, 1754 (IC.340.10.26) - Cottin J. l'ainé, Paris, 30.8, 30.9.1752, 13.6, 21.7, 5.12.1753, 30.1, 6.11.1754, 3.2.1755, 24.3, 4.8, 21.8, 14.9, 13.11.1756, 24.3, 14.4.1757 (UC.33.2) - Bregeault, Paris, 6.10.1758, 3.9.1759 (IC.340.8.24) en 14.10.1758 (UC.33.3).

storven. Zijn nalatenschap bleek echter onvoldoende om zijn oude schulden te betalen. Bethune was zijn dertig stukken, met een waarde van 2249.18.3 Fl.ct, definitief kwijt <sup>493</sup>.

Bethune mispakte zich ook schromelijk aan François Courageot, een jonge handelaar die in Parijs op kamers leefde en tussen 1759 en 1770 met relatief kleine bestellingen 230 toiles bij hem kocht. Hij had bijzondere sympathie voor hem opgevat, had veel vertrouwen in hem en gaf hem raad als aan een jongere broer. Courageot was iemand die vooruit wilde geraken, hem al zijn wedervaren en tegenslagen vertelde, en daarnaast nog een vaste job had in een herberg. Hij betaalde doorgaans aan Cottin, meestal moeizaam met enkele maanden vertraging en soms noodgedwongen in aflossingen die een jaar aansleepten. Maar al bij al lukte dat dus wel, tot hij in 1765 plots uitstel van betaling moest vragen aan zijn schuldeisers, omdat hij voor een groot bedrag was opgelicht door een klant. Bethune was zijn grootste creancier voor 982 Lb.ts (= 534.12.10 Fl.ct). Menu, een kennis van Bethune, bepleitte mededogen voor hem in een aandoenlijke brief. Het was een kwestie van gebrek aan ervaring, vond hij, en Courageot zou Bethune niets doen verliezen.

Maar Courageot verkreeg van de assemblée 50 % remise en vier jaar om zijn schulden af te betalen, zodat Bethune er toch de helft aan toestak. Courageot wist hem echter te overtuigen verder te leveren, mits voorgesloten fondsen waarbij hij telkens een stukje van zijn schuld volgens het vastgelegde contract zou aflossen. Eens deze schuld afbetaald in 1769, leverde hij hem weer als vroeger en Courageot betaalde quasi contant. Tot hij een nieuwe aankoop van veertien stukken betaalde met een cash bedrag aan Cottin en een wissel van 1000 Lb.ts (= 544.8.10 Fl.ct) op ene Pottier, getrokken door een persoon in Orleans. Al snel bleek de traite vervalst : de trekker was een fictief personage, betrokkene Pottier werd aangehouden wegens schulden, en Courageot verhuisde om spoorloos te verdwijnen. Expéditeur Muiron kwam te weten dat hij zich in drie faillissementen schaamteloos had verrijkt met zo'n 30 à 40.000 Lb.ts op de rug van zijn schuldeisers. En ook Cottin vreesde dat Bethune helaas de dupe was van "*coquins*". Zijn vertrouwen en goodwill kostten hem in totaal 1491 Lb.ts (= 811.15.2 Fl.ct) <sup>494</sup>.

---

<sup>493</sup> Deloze & co, Montpellier, 18.8, 25.8.1755, 21.1, 3.3, 31.3.1757 (IC.340.9.20) en 30.8, 4.9, 25.9.1755, 16.10, 31.12.1756, 19.3, 17.4.1757 (UC.33.3) - Hubert, Lille, 26.1.1754, 20.3, 2.5.1756 (IC.340.7.31) - Farel Ayné, Montpellier, dd. 6.8, 27.8, 4.9 en 25.9.1755 (UC.33.3) en 15.8, 19.8, 25.8, 10.9, 15.9, 29.9.1755 (IC.340.9.28) - Farel & Puigsech, Montpellier, 29.11, 24.12, 30.12.1755, 13.1, 6.2, 10.2, 20.3, 27.3, 6.5, 31.7, 25.8, 16.10, 6.11, 7.12, 30.12.1756, 22.1, 7.7, 15.10.1757, 23.8, 27.9.1759 (UC.33.3) en 3.10, 10.10, 10.11, 10.12, 12.12, 15.12.1755, 12.1, 23.1, 5.4, 26.4, 24.5, 27.6, 27.10, 24.11, 17.12.1756, 12.1, 31.1, 5.8.1757, 17.9.1759 (IC.340.9.27) - Delisle F., Lille, 24.3, 9.4, 10.5, 1.7.1756 (IC.340.7.18) - Reinaex C.L., Brugge, 21.8.1757 (IC.340.3.14) - Bossaert E.L., Lille, 1759 (IC.340.7.8) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, 30.11 en 23.12.1775 (IC.342.4.13) - Facturen 23?3 en 12.6.1754 in C.31.4.3.

<sup>494</sup> Courageot, Paris, IC. 340.10.20, IC.341.13.14, IC.342.13.16, UC.33.3 en UC.33.4 - Cottin Jean l'ainé, Paris, 18.5 en 29.6.1765 (IC.341.13.13) en 19.9.1770, 7.3 en 29.4.1771 (IC.342.13.15) - Menu, Paris, dd. 12.5.1765 (IC.341.13.24) - Muiron, Lille, 12.3 en 28.3.1771 (UC.33.4) en 16.3, 21.3, 25.3 en 10.4.1771 (IC.342.9.24).

Nog zo'n praatjesmaker was Benoist DelaBorde, alweer een jonge man bedrijvig in Parijs. Bethune had reeds bij zijn eerste levering van vijftien stukken op 11 oktober 1765 prijs, want kreeg de verschuldigde 1410.15.6 Lb.ts (= 768.1.7 Fl.ct) niet betaald. De man liet namelijk dd. 28 maart 1766 weten dat hij zijn boeken neerlegde en tijd vroeg aan zijn creanciers. Maricourt had vernomen van vrienden dat hij vertrokken was naar Bourgogne om zijn moeder te overhalen borg te staan, maar verwachtte daar niet veel goeds van. Er werd immers van hem gezegd dat hij "*un faiseur d'affaire*" was die in Parijs leefde met "*une lingère, une coquine de la première espèce*". De vereniging van schuldeisers kende hem nochtans twee jaar uitstel toe, om de totaliteit te betalen in vier aflossingen op vier jaar, zonder interest, maar "*sous le cautionnement de sa mère*". Henry Pancoucke, een klant van Bethune in Lille, was betrokken voor 5200 Lb en was overtuigd dat de creanciers niets zouden verliezen. Hij zag wellicht ook zijn geld nooit terug want tijdens de uitstelperiode verdween Delaborde. Pas halfweg de jaren 1770 kon hij worden gelokaliseerd in Prauthoy, een minuscuul dorp op de baan tussen Langres en Dijon, waar hij aan het werk was als paardenpostmeester. Bethune liet uitzoeken of hij daar kon worden vervolgd. Zijn jaarloon bedroeg echter slechts 180 Lb.ts (= 97.19.11 Fl.ct) en kon niet worden aangeslaan <sup>495</sup>.

Hoeveel Jean Donckerclocke precies aan Bethune moest, toen hij bankroet ging begin 1769, staat nergens vermeld. We weten echter wel dat Bethune hem éénmalig twintig menages 2/3 had verkocht op 10 juni 1768 voor een bedrag van 864.1.6 Fl.ct. Feit is dat Donckerclocke onmiddellijk al zijn bezittingen toevertrouwde aan een Fransman die daarmee naar Holland vluchtte, want hij zat niet voor het eerst in een dergelijke situatie, zodat zijn schuldeisers het recht hadden hem te laten aanhouden. Enkele maanden later verscheen zijn zaak voor de Geheime Raad en kreeg hij een "*lettre de cession misérable*", waardoor hij alles wat hij bezat moest afstaan aan zijn creanciers. Ondanks dure gezworen eden niets te zullen achterhouden, vond men niets, ook niet na de convocatie voor de Gentse Kasselrij-rechtbank nadat hij was verhuisd en reeds in Heusden woonde. Van betalen kwam dus niets in huis. Toen zijn vader tien jaar later in Brugge stierf, werd nog even met de idee gespeeld om beslag te leggen op diens inboedel, maar wellicht viel daar ook weinig te rapen <sup>496</sup>.

---

<sup>495</sup> Delaborde, Paris, dd.28.3, 28.7, 11.8.1766 (IC.341.13.17) - Maricourt, Lille, dd. 26.4 en 17.6.1766 (IC.341.9.20) - Cottin Jean l'ainé, Paris, dd. 18.6 en 2.7.1766 (IC.341.13.13) - Pancoucke H. & fils, Lille, 28.3 en 4.4.1766 (IC.341.9.27) - Fremont G., Paris, dd. 23.9.1772 (UC.33.4) - dd. 17.8, 25.11.1775, 12.1, 25.6.1776 (UC.33.4 bis) - dd. 16.11, 28.12.1775, 24.3, 9.8, 29.12.1776, 24.5.1777, 17.3.1778 (IC.342.13.22) - Jouanne Frères & soeurs, Versailles, dd. 2.12.1774 (IC.342.16.23) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 18.8.1775 (IC.342.4.13).

<sup>496</sup> Van Toers J. le jeune, Brussel, dd. 2.2 en 9.2.1769 (IC.341.5.3) - 'tKint J.B., Brussel, dd. 1.4.1769 (IC.341.4.27) - Van Schoor M. Vve & fils, Brussel, dd. 3.4, 24.4, 30.5, 31.5, 1.6, 3.6, 5.6, 7.6, 12.6.1769 (IC.341.4.32) - Pulinx E., Brussel (= Kortrijkse schout), dd. 6.2, 8.2 en 10.2.1769 (IC.341.4.19). Pulinx werd als curator in het faillissement

Het meest dramatische verhaal in dit verband was echter dat van Jean-Joseph Rousseaux. Deze beginnende handelaar uit Wignehies, een piepklein dorp in Frans Henegouwen, was samen met zijn vader toiles beginnen kopen in november 1754, maar was zich reeds in maart 1756 gaan vestigen in Parijs. Bethune leverde hem wat hij wenste, evenwel op naam van "*Père & Fils*", zodat vader Jean Baptiste feitelijk borg stond. Reeds in het voorjaar van 1757 kreeg J.J. het moeilijk om zijn aankopen te betalen. Hij kortte de laatste zendingen van november 1756 en april 1757 met kleine sommetjes af, maar liet grotere traites protesteren, zodat er in september 1759 nog steeds 4244 Lb.ts (= 2310.12.4 Fl.ct) bleef open staan. Mede omdat hij stommititeiten deed, zoals intekenen op een "*lotterie de marchandises*" <sup>497</sup>, zag hij zich verplicht concordaat aan te vragen, waarvoor Bethune weigerde zijn procuratie te sturen, gezien de goederen geleverd waren aan "*Père & Fils*" en dus buiten het te onderhandelen accommodement vielen. Het arrangement kende hem vijf jaar tijd toe om zijn schulden af te betalen, maar een regeling treffen met vader Rousseaux verliep bijzonder moeizaam, omdat de man in zijn afgelegen gehucht nauwelijks bereikbaar was en als oudere man de verre reis naar Kortrijk niet zo makkelijk kon maken.

Het duurde tot eind 1760 vooraleer Bethune met Rousseaux sr. overeenkwam terug toiles te leveren aan zijn zoon, zodat hij makkelijker zou kunnen afbetalen. Hij verkocht immers naar eigen zeggen het best de toiles van Bethune en dat zou helpen om naast zijn afbetalingen aan de vereniging van schuldeisers ook zijn schuld bij Bethune af te lossen. Zodoende leverde Bethune hem opnieuw linnen, dat grotendeels contant werd betaald maar zelden volledig zodat de schuld mettertijd alleen maar opliep tot ver boven de 6000 Lb.ts (= 3266.13.4 Fl.ct). Ondertussen had Bethune in januari 1764 met vader Rousseaux een regeling afgesproken en hem zeven jaar toegekend om de schuld in zesmaandelijks schijven af te korten. In november van dat jaar liet Jean Rousseaux, een broer van Jean-Joseph en advocaat van de familie, weten aan bankier Cottin dat zijn broer de boeken had neergelegd. Hij vroeg nu zes jaar termijn en 50 % remise aan al zijn creanciers, die daarmee akkoord gingen op voorwaarde dat vader voor één derde borg stond, te betalen op achttien maand. Maar dat gold niet voor Bethune gezien die reeds jaren beschikte over de volledige borg van vader. J.J. stak de schuld op een "slecht" eerste arrangement en vroeg Bethune pro forma zijn procuratie te sturen. De som die Bethune op dat moment moest krijgen bedroeg 7306.16.9 Lb.ts (= 3978.3.2 Fl.ct).

---

van Donckerlocke vervangen door Veys, Kortrijk (IC.342.7.23) - D'Herbe Petrus, Brugge, dd. 10.2, 20.3 en 23.10.1769 (IC.341.3.22) - dd. 17.11.1778 (IC.342.3.11) - Factuur 10.6.1768 in C.31.4.4.

<sup>497</sup> Een soort lotissement van handelswaar : zie SAVARY, 1748 : III, 192-193.

Op 30 januari 1765 tekende vader Rousseaux een obligatie om de openstaande schuld op naam van "*Père & fils*" te betalen. De finesses van deze afspraak vinden we niet terug in de handelscorrespondentie, noch de grootteorde van de schuld. In ieder geval bleef Bethune in de loop van 1765 tot en met juni 1766 nog steeds toiles leveren, nu op naam van J.J. alléén, in de hoop met wat goodwill sneller betaald te worden. Maar vanaf 1766 werd er vanuit de beide richtingen nauwelijks nog iets afbetaald. Uit schrik dat de vader insolvelabel zou worden door diens engagementen voor zijn zoon en om ook hypotheccaire schuldeiser te kunnen zijn, besloot Bethune hem te vervolgen. De gebroeders De Ronquier brachten hem in contact met P.J. Nicodème, een linnenhandelaar uit Valenciennes, die gewoon was dergelijke varkentjes te wassen. Deze man zette op 20 mei 1767 zijn schouders onder de zaak om de toen 6251 Lb.ts (= 3403.6.5 Fl.ct) openstaande schuld koste wat het kost te innen. Hoewel Bethune medelijden had met de vader die zich opofferde voor zijn zoon, hielpen Nicodèmes dreigementen en in juli ontving Bethune enkele betalingen, zodat de schuld slonk tot 3996 Lb.ts (= 2175.12 Fl.ct) op het hoofd van vader Rousseaux. Daarna kwam er niets meer en stierf J.Bte sr.

Vanaf begin 1769 ontstond zich een onverkwikkelijk wespennest om via gerechtelijke weg de familie Rousseaux te vervolgen voor de 3996 Lb ts die vader J.Bte Bethune nog moest, en in het kielzog daarvan meteen ook J.J. Rousseaux zelf voor de 685 Lb.ts (= 372.18.10 Fl.ct) die hij uit eigen hoofde verschuldigd was. De verdere details vallen in tientallen brieven van diverse betrokkenen te lezen : de Rousseaux werden belaagd door deurwaarders, moesten alles verkopen wat ze hadden en kregen via het vonnis vier jaar de tijd om het saldo af te lossen. Daarop liet de weduwe zich failliet verklaren en Jean ging in beroep tegen het vonnis.

**Tabel 81** Overzicht van het inkomstenverlies door wanbetaling, periode 1747 - 1793

Naam	Stad	Periode	Verliespost	Bedrag in FL.	Bedrag in Lb.ts.
Bonafous Frères	Montpellier	1787-1788	korting bij klacht		1000
Bonafous Frères	Montpellier	1789-1797	geweigerde balen		9480
Renard J.	Montdidier	1780-1784	sterfgeval		2128.11
Bernard N.	Paris	1757-1783	betalingsproblemen		6131
DeBoislandry P.	Paris	1787-1804	betalingsproblemen		15715
Mme Trouvé	Cambrai	1756-1758	betalingsproblemen	531.17	
Melle De Porsenot	Paris	1765-1769	betalingsproblemen		± 200

Chenau P.	Brussel	1769-1774	betalingsproblemen	694	
Fourneau P.	Russeignies	1772-1776	betalingsproblemen	348	
Ernotte	Hodimont	1752-1757	betalingsproblemen	269.7	
Michel N.F.	Paris	1754-1758	fripon		954
DeWachter J.Bte	Dunkerque	1756-1774	fripon	907.13.6	
DeKeirsschieter P.	Paris	1754-1760	fripon	?	
Pontes Fr. & Juglar	Manosque	1782-1783	stopzetting betalingen		479
Bosset A.	Lille	1783-1787	stopzetting betalingen		616
Porquet J.	Versailles	1779-1782	stopzetting betalingen		2073.6.6
Lameyra Vve & fils	Bordeaux	1779-1788	stopzetting betalingen		176
Rousset & co	Montpellier	1787-1791	stopzetting betalingen	117	
Nautré E.	Bordeaux	1778-1779	stopzetting betalingen		11262
Lefebvre P.J.	Izegem	1770-1771	faling	922	
Maillart	Amiens	1754	faling	?	
Tandon G.	Montpellier	1760-1768	faling		150
Herard C.T.	Paris	1785-1787	Faling		2618 + 100
Delavingne	Paris	1748-1755	Faling : fripon		600
Deloze B.	Montpellier	1754-1768	Faling : fripon	2249.18.3	
Courageot F.	Paris	1765-1769	stopzetting betalingen		491
Courageot F.	Paris	1771	valse wissel		1000
Delaborde B.	Paris	1765-1778	stopzetting betalingen		1410.15.6
Donckerclocke	Brussel	1769-1778	Faling	864.1.6	
Rousseaux J.J.	Paris	1756-1774	stopzetting betalingen		685
Rousseaux P&F	Wignehies	1756-1774	Faling		3996 ?
Nicolai	Liège	1790-1791	geprotesteerde wissel		983

			Totalen per muntsoort	6903.17.3	62248.13
			omzetting FL <-> Lb ts	33890.18.6	12680.11
Van den Berghe	Kortrijk	1768-1782	saldo overname	21947	40310.16.2
TOTAAL VERLIES per muntsoort				62741.15.9	115240.0.2
Omzet "Bethune & Fils" tijdens de periode 1747 - 1793 in Fl.ct				8507674.8.8	
Percentage verlies ten overstaan van de totale omzet				0,7 %	
9,5 % winstmarge				808227	
Percentage verlies ten overstaan van de winst				7,76 %	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelscorrespondentie. Bijlage 2.8.1 en 2.3.23.

J.J. van zijn kant bekwam een "*arrêt de deffence*" vanwege het Parlement in Parijs, waardoor de procedure die Cottin tegen hem had ingezet werd stopgezet. Overal in handelskringen vermoedde men "*de la mauvaise foy*" en Cottin verdacht J.J. ervan slechts "*un cocquin*" te zijn "*qui met tout en usage pour gagner du tems*". Tegelijk bepleitte Jean bij Bethune een arrangement in der minne, namelijk een derde remise en drie jaar om te betalen, waarbij de familie zich solidaire zou verklaren met heel hun bezit. Hij vreesde dat ze anders compleet zouden worden geruïneerd, alles openbaar zou worden verkocht en de opbrengst daarvan volledig in gerechtskosten zou opgaan. Maar Bethune kreeg de raad vast te houden aan zijn "*titre de créancier privilégié*" dat hij per vonnis had verkregen.

We schrijven intussen eind 1770. Wellicht werd het beroep niet ontvankelijk verklaard, want de schuldeisers uit Lille aanvaardden een accommodement, waarvoor een openbare verkoop in Avesnes werd georganiseerd. De opbrengst bedroeg 3203 Lb.ts (= 1743.17.1 Fl.ct) maar ging inderdaad, door toedoen van de "sindic" advocaat Hannoë, volledig op in kosten. Op 10 januari 1772 liet J.Bte Rousseaux jr., "*marchand cirier*" in Wignehies, weten dat zijn moeder al die miserie en oneer niet had overleefd en stelde voor naar Kortrijk te komen om eindelijk de zaak te beëindigen. Hij distancieerde zich volledig van de acties die zijn broer Jean ondernam, want die hadden er slechts toe geleid dat er voor 6000 Lb.ts (= 3266.13.4 Fl.ct) goederen en meubelen waren verkocht waarvan zij - de familie - geen sou zouden trekken om de schuldeisers te betalen.

De juiste toedracht van wat er zich daarna afspeelde, valt moeilijk te volgen in de brieven, maar de 685 Lb.ts (= 372.18.10 Fl.ct) die Bethune moest krijgen van J.J. lijkt uiteindelijk verloren. Waarschijnlijk werd er voor de 3996 Lb.ts (= 2175.12 Fl.ct) op de firma "*Père & fils*" finaal een uitweg gevonden via de verkoop van een huis, dat de familie Rousseaux

nog bezat buiten de Franse grenzen in Mons, gekoppeld aan enige "*charité*" die Bethune had beloofd aan "*cette pauvre famille*" in een in het bestand onvindbare brief dd. 25 april 1774. Hoeveel precies Bethunes geste van liefdadigheid bedroeg, kan ik niet inschatten. Feit is dat er na het onbegrijpelijke relaas van ene Fontaine, Wignehies, op 2 augustus 1774 in het complete bestand met géén woord meer over de hele zaak werd gerept <sup>498</sup>.

Wanneer we de daadwerkelijke verliesposten ten gevolge van geweigerde goederen, wanbetalingen en falingen, zoals opgelijst in tabel 81, bij elkaar optellen en daar de oninbare geprotesteerde wissel van Nicolai aan toevoegen, dan komen we uit op een niet onaardig bedrag van 74929.4 Lb.ts of omgerekend 40795 Fl.ct, de onbekende verliezen aan Maillart en De Keirschiet niet meegerekend. En daar moet dan nog een aderlating van formaat bijgerekend worden, omdat de kleine helft van de overnameprijs van 45919 Fl.ct voor de wollegoederenzaak door Jacques Van den Berghe op 26 maart 1768, nooit werd betaald. Wanneer we er het saldo bijtellen van 21947 Fl.ct dat nog openstond toen zijn weduwe in 1782 failliet werd verklaard (DE BETHUNE, 2005 : 322-323), dan loopt de totaliteit van de verliezen voor de firma tot dusver op tot 62742 Fl.ct of 115240 Lb.ts. Ten overstaan van de totale omzet van de firma in de periode 1747 - 1793 betekent dit 0,7 %, dus zo goed als niets. Zetten we daarentegen dit verlies af ten overstaan van de 9,5 % winstmarge die hij realiseerde op de verkoop van linnen, zijnde een totaalbedrag van 808227 Fl.ct, dan snoepten de wanbetalers 7,76 % van zijn winst af. En dat is natuurlijk wél tamelijk veel.

Hoewel deze parameter vandaag de dag in handelskringen niet courant wordt gebruikt, verklaart hij m.i. voor een deel de verbetering waarmee Bethune vasthield aan zijn beslissing om te allen tijde te verkopen tegen forfaitprijzen. Want reeds tijdens de gecombineerde laken- en linnenverkoop, constateerde hij om de haverklap dat er aan zijn

---

<sup>498</sup> Rousseaux J.J., Paris, dd. 4.1.1757 e.v. (IC.340.10.33) - dd. 10.1.1757 e.v. (UC.33.3) - dd. 28.1.1760 e.v. (IC.341.14.1) - dd. 1.12.1766 e.v. (UC.33.4) - Rousseaux J.Bte, Wignehies, dd. 27.6.1759 e.v. (UC.33.3) - dd. 15.12.1760 (IC.341.16.37) - Advokaat Rousseaux Jean, Wignehies, dd. 15.8.1769 (IC.341.16.35) en dd. 14.11.1770 < Avesnes (IC.342.1.42) - Rousseaux Vve, Wignehies, dd. 30.5.1769 (IC.341.16.36) - Rousseaux J.Bte Jr., Wignehies, dd. 10.1.1772 (IC.342.16.40) - Cottin Jean l'ainé, Paris, dd. 27.10, 30.12.1758, 18.5.1759 (IC.340.10.19) - dd. 17.8, 4.10, 25.11, 22.12.1758, 11.5, 25.5.1759, 29.8.1760 (UC.33.2) - dd. 20.9, 29.4.1760, een betaling in 1762, 5 en 14.1, 18.2, 14.9.1763, 28.7, 14.9, 24.10, 13.11, 5.12.1764, 12.2, 1.5, 21.8.1765, 27.2, 2.5, 25.8.1766, 20.2.1767, 10.2, 12.3, 3.5, 30.5, 29.6, 31.8, 9.11, 16.12.1768, 18.3, 25.4, 26.4, 10.5, 27.5, 21.6.1769 (IC.341.13.13) - Scheppers J.Bte, Lille, dd. 21.12.1759 (IC.340.8.16) - dd. 28.12.1759 en 20.1.1761 (UC.33.3) - dd. 13.11.1764 (IC.341.10.1) - Bouye, Paris, dd. 7.3.1765 (IC.341.13.11) - Cadran, Lille, dd. 12.12.1764 (IC.341.7.63) - Delisle F., Lille, dd. 30.11.1764, 8.4, 10.5.1765, 21.2, 27.2, 2.3, 21.7.1767 (IC.341.8.14) en dd. 20.2, 24.2, 28.2.1767 (UC.33.4) - Maricourt, Lille, dd. 8.11, 24.11.1766, 16.2.1767 (IC.341.9.20) en 5.1.1770 (IC.342.9.2) - Renoir, Paris, dd. 6.8.1764 (IC.341.13.26) - Nicodème P.J., Valenciennes, dd. 20.5, 20.6, 16.7.1767, 25.1, 7.5, 20.5, 30.6, 26.8.1768, 30.1, 19.5, 19.6 en 12.8.1769 (IC.341.16.22) - dd. 14.5, 27.6, 4.7.1767, 14.5, 4.8, 24.8, 3.9, 25.11.1768 (UC.33.4) - 22.3, 18.4, 24.4, 4.5, 8.5, 21.6, 27.6, 13.7, 17.7, 27.7, 22.8, 26.8, 1.10, 11.10, 26.10.1770, 4.1, 12.1, 26.1, 15.2, 5.3, 17.3, 24.3, 12.4, 3.7, 16.8, 6.9, 17.9.1771, 6.1, 28.9, 7.10, 21.12.1772, 11.2, 24.3, 4.6.1774 (IC.342.16.19) - Darcy-Scheppers, Lille, dd. 18.1.1771 (IC.342.8.8) - Defaulx, Douai, dd. 1.1.1771 (IC.342.6.7) - Mairesse, Wignehies, dd. 29.10.1773 en 11.7.1774 (IC.342.16.39) - Vincent, Douai, dd. 7.1.1770 (IC.342.6.10) - Fontaine J.Bte, Wignehies, dd. 2.8.1774 (IC.342.16.38).



winst werd gemorreld door klanten die hun facturen gewoonweg niet betaalden. Zij reduceerden zijn doorsneewinst van 9,5 % immers tot 8,74 %. Wellicht heeft hij gedacht dat dit verlies dus maar beter volgens een solidariteitsprincipe over de rest van het cliënteel kon worden verdeeld ? Is dat inderdaad het geval, dan bewijst deze berekende houding op zich meteen ook het 'ondernemers'talent van Bethune.

### 17.3.4 De verliezen ten gevolge van de Franse Revolutie

De totale verliespost van 62742 Fl.ct of 115240 Lb.ts mag dan wel aanzienlijk zijn : het blijft klein bier in vergelijking met de om en bij 300.000 Lb.ts (= 163.133.6.8 Fl ct) die "Bethune & Fils" naar eigen zeggen verloor aan de Franse Revolutie <sup>499</sup>. In tegenstelling tot de verliezen die deel uitmaakten van het zakenleven van elke dag, kreeg de firma nu immers te maken met een niet te voorziene noch te overziene tegenslag. Maar was de toestand werkelijk zo dramatisch en waren de verliezen inderdaad zo groot ?

Om dit uit te zoeken, hebben we alle klanten aan wie "Bethune & Fils" linnen verkocht in de laatste jaren net vóór de onderbreking van de firma in 1793 één voor één doorgelicht. Diegenen die op dat moment al hun facturen hadden gesoldeerd, hebben we buiten beschouwing gelaten, ook al gebeurden die betalingen vaak met aanzienlijk verlies voor Bethune. De grootteorde van dat verlies, doorgaans te wijten aan wisselkoersverliezen, mét of zonder akkoord van Bethune zelf, valt namelijk bij gebrek aan gegevens niet correct in te schatten. De openstaande bedragen van Dorda-Grassot werden evenmin bijgerekend, omdat zij hiervoor in Holland een kredietlijn hadden geopend, vanwaar Bethune zijn tegoeden kon trekken vóór de heropstart van de firma eind 1795. De grootboeken mankeren voor de periode 1767-1792 en, bij het samenleggen van die vanaf 1792 met de journaals en/of de in- en uitgaande correspondentie, kunnen we niet met absolute zekerheid het verloop van de rekeningcourant van alle schuldenaars volgen.

Maar uit het overzicht in bijlage 2.8.2. blijkt dat "Bethune & Fils", bij het stopzetten van de verkopen eind 1792, begin 1793 van zijn Franse klanten minstens 255223 Fl.ct of 468778 Lb.ts feitelijke tegoeden had van openstaande rekeningen. Omgekeerd had de firma géén noemenswaardige openstaande rekening, vermits nagenoeg alle aankopen contant werden betaald. Maar op het moment van de successie na het overlijden van zoon en vader Bethune keek de weduwe van J.Bte jr wel aan tegen een schuldenberg van 241.800 Fl.ct aan leningen, die tegen de voorlopige stopzetting van de transacties, door onder meer de verkoop van één van de blekerijen, voor een deel maar verre van volledig

---

<sup>499</sup> La Ferrière Père, Jonzac, dd. 16.8.1797 (UC.33.8).

waren terugbetaald. Het hoeft ons dan ook niet te verbazen dat Van Ruymbeke bij de heropstart van de firma er onmiddellijk werk van maakte om deze verliezen zoveel mogelijk te recupereren. Met succes, overigens, want hij kon aflossing forceren van 212880 Fl.ct of 391005 Lb.ts, en zo het effectieve recetteverlies terugbrengen tot 42343 Fl.ct of 77773 Lb.ts. Hij diende daarvoor wel geduld te oefenen tot ver in het eerste decennium van de 19e eeuw.

#### 17.3.4.1 Bij soldering vóór de onderbreking van de firma

Een en ander was uiteraard het gevolg van de massale betalingsproblemen die ontstonden bij de Franse klanten, te wijten aan de uitzichtloze recessie waarin het land verzeilde na 14 juli 1789. "Bethune & Fils" had cfr. bijlage 2.4.7. in die jaren 137 kopende klanten, waaronder 126 Fransen. Daaronder bevonden zich 66 klanten die hun rekening courant vóór de onderbreking van de firma soldeerden en 58 klanten die daar niet in slaagden. Slechts een miniem groepje onder Bethunes klanten had de draagwijdte van wat zich afspeelde snel door, betaalde onmiddellijk alle openstaande facturen en stopte meteen met het aankopen van linnen in het buitenland. De zaken gingen té slecht, vonden ze, en niemand betaalde nog, dus was het aangewezen de zaken voorlopig wat in te krimpen <sup>500</sup>.

De meesten daarentegen dachten dat het dipje niet zou duren en kochten verder in, zeker toen de prijs van het Vlaamse linnen, na jarenlange duurte, heel wat goedkoper werd. Van zodra echter de wisselkoersverschillen begonnen op te lopen, maar vooral nadat de Franse overheid met assignaten voor de pinnen kwam, die in het buitenland systematisch werden geweigerd, sloeg de paniek toe en reageerden ze uiteenlopend op de situatie. Des te meer omdat Bethune reeds in maart 1790 zijn verkoopscondities wijzigde en op zijn facturen een clause "verlies te delen" toevoegde, al in augustus van dat jaar gevolgd door één "verlies boven de 2 % voor rekening van de klant" en na de dood van Bethune jr. in maart 1791 zelfs één "te betalen in munten of álle verlies voor rekening van de klant" <sup>501</sup>.

Zo ontstonden er in de loop van de jaren 1791-1793 twee groepen klanten. Er waren diegenen die koste wat het kost hun schulden wilden afbetalen, vooraleer hun aankopen dan tóch hetzij definitief, hetzij tijdelijk stop te zetten. En er waren diegenen die het verlies op de vervaldag van hun facturen te hoog vonden, en in een conservatieve reflex

---

<sup>500</sup> vb. Baudry Leon, Garriat, 15.12.1789 (IC.343.7.22) & 6.12.1790 (IC.344.6.1) - Barrau Frères, Montpellier, 28.5.1790 & 26.9.1791 (IC.344.10.8) - Bonafous Frères, Montpellier, 17.4.1790 (IC.344.10.10) - Turquet, Senlis, 12.9.1790 (IC.344.15.30).

<sup>501</sup> Zie hiervoor het stuk memoriaal in het facturenregister C.33.7 vanaf 9.3.1790 & de correspondentie met de diverse aankopende klanten in UC.33.6 vanaf voorjaar 1791.

de betaling ervan - weze het nu of ze het niet wilden dan wel niet konden betalen - uitstelden tot nader order. Een kleine meerderheid behoorde tot de eerste groep soldeerders, maar ze waren niet allemaal even bereid het verlies dat Bethune hen oplegde zo maar als een bittere pil te slikken. Een flinke helft van hen probeerde ondanks de quasi onmogelijkheid aan wissels op Vlaanderen of munten te geraken, maar slechts een vierde was bereid de kostprijs daarvan alléén te dragen. Uitzonderingen droegen daarbij gelaten verliezen tot 20 % <sup>502</sup>. De anderen marchandeerden en eisten een korting in ruil voor speciën, of bezorgden er slechts als ze het verlies met Bethune konden delen of om uit eerlijke schaamte een hetzij eerdere, hetzij latere verlieslatende remise voor Bethune te compenseren.

De andere helft van de soldeerders betaalde met wissels op Paris en andere Franse steden of met assignaten : soms noodgedwongen met een (kleine) vergoeding voor Bethunes verlies, maar meestal zonder veel schroom met het verlies volledig voor rekening van Bethune. Ging het om peanuts, dan liet Bethune dat al gauw blauw blauw <sup>503</sup>. Zoniet kwam daar heel wat over-en-weergeschrijf bij kijken, want betwistten zij principieel Bethunes nieuwe verkoopscondities. Die waren namelijk in heel wat gevallen niet bij aankoop met de klant doorgesproken maar stommelings op de factuur bijgeschreven. In hun boosheid over zo'n éézijdig opgedrongen wetten zetten ze Bethune het mes op de keel, zodat hij - zwaar protesterend over het hem aangedane onrecht - niet anders kón dan hun assignaten of verliesgevende wissels aanvaarden <sup>504</sup>. Hoe dan ook liep voor Bethune het verlies in het gros van deze gevallen hoog op.

#### **17.3.4.2 Bij soldering na de heropstart van de firma**

Dat was nog méér het geval bij de 58 klanten die hun facturen slechts gedeeltelijk betaalden en met openstaande saldi de tijdelijke schorsing van de firma "Bethune & Fils" overbrugden <sup>505</sup>. Meestal waren dit mensen die met de nieuwe verkoopscondities waren geconfronteerd en hun aankopen hetzij deels, hetzij volledig in munten moesten betalen. Aanvankelijk lukte dat mits wat moeite nog tamelijk of vonden ze wissels op Vlaanderen of Brabant. Zoniet betaalden ze met wissels op Paris, Holland of London waarbij ze het verlies al dan niet gedeeltelijk droegen en Bethune zoals afgesproken zijn deel van

---

<sup>502</sup> Cocural & Haracque, Versailles - Hutrel M., Rouen.

<sup>503</sup> Vb. Sirot, Châlons sur Marne, 5.12.1790 (IC.344.4.27) en UC.33.6.

<sup>504</sup> Assertiefst in het verdedigen van hun belangen waren Vve Cambecq & fils, Lille - Fleury & co, Amiens - Pancoucke H. & fils, Lille - Possoz Arpin & Possoz Frères, Compiègne - Belcour, Paris - Dherbelan & Corcelette, Lyon - LaBretonnière Frères, Montelimar - Gombault Vve & fils, Orleans.

<sup>505</sup> De referenties van deze dossiers werden opgelijst in het overzicht van openstaande saldi in bijlage 2.8.2.

het verlies incasseerde. Sommigen soldeerden zo zelfs alles wat ze moesten, op het koersverlies na <sup>506</sup>.

Maar mettertijd liep het verlies van alle wissels voor beide partijen té hoog op, en waren er géén wissels op Vlaamse of Brabantse steden, laat staan speciën meer te vinden. Dus werd méér en méér het deel-met-verlies-voor-Bethune dat ze verschuldigd waren feilloos betaald met assignaten, maar voor het deel-met-verlies-voor-hén werd gezocht naar uitwegen. Enkelen drongen aan toch te mogen betalen in assignaten, waarbij zij het verlies van Bethune integraal zouden vergoeden <sup>507</sup>. Anderen stelden voor te betalen met koffie, wijn, hoeden of zijden kousen <sup>508</sup>. Maar reeds verzuipend in dat papier en bij gebrek aan afzetmogelijkheden voor de geboden alternatieven weigerde Bethune dat systematisch. Zodoende maakte hij betaling voor zijn Franse klanten, tot hun opperste frustratie, praktisch onmogelijk en zetten ze het betalen van hun facturen noodgedwongen voorlopig stop. Ze beloofden het probleem op te lossen zodra er weer aanvaardbare middelen voorhanden waren. Mét interest volgens sommigen <sup>509</sup>.

Alleen verbeterde de situatie niet zo snel als aanvankelijk werd gedacht of verhoopt. En toen Van Ruymbeke - zwaar verlegen zittend om geld bij de heropstart van de firma - werk begon te maken van het innen van de achterstallen, kwam dat bij velen ongelegen en dus hard aan. Nochtans kwam er in de loop van 1796 opnieuw wat geld in omloop en circuleerden er terug wissels zonder noemenswaardige koersverliezen. Zo slaagde hij erin van 39 klanten het volledige openstaande saldo tamelijk snel te recupereren. De "schuld" van Prieur Bouché Ainé vormde een geval apart want was er nauwelijks één, omdat het openstaand saldo volledig te wijten was aan problemen om het krediet los te krijgen dat ze in juni 1793 voor Bethune hadden geopend bij Perier & Fils, Rotterdam. Vooraleer Bethune dat had kunnen trekken, geplaagd door té grote verliezen op Banco-verrichtingen, zette deze firma haar betalingen stop en eigende zich het depot gewoon toe. Bouché betaalde Bethune eind 1795 onmiddellijk het mislopen saldo, maar schakelde hem wel in om via enkele brieven wat druk uit te oefenen in de hoop die Hollandse bedriegers tot andere intenties te bewegen <sup>510</sup>.

---

<sup>506</sup> Vb.Orillat, Chefboutonne (IC.344.4.35 - UC.33.7 - UC.33.8) - Chalandon & Clerc, Lyon (dd. 15.9.1790 in IC.344.9.1 - UC.33.8) - Chaurand Frères, Nantes (dd. 19.11.1791 in IC.344.10.29 - UC.33.6 - UC.33.7).

<sup>507</sup> L'Homme, Amiens (3.2.1793 in IC.344.1.23 - UC.33.7) - Fremont, Paris (6.11.1790 in IC.344.14.1 - UC.33.6) - Geruzet J.M. - Reims (24.2.1792 en 15.2.1793 in IC.344.15.4 - UC.33.7) - Coessin-Delafoffe, Versailles (20.1.1792 in IC.344.16.35).

<sup>508</sup> Koffie : Desmonts & Fauré, Le Havre (10.12.1791 (IC.344.7.25) - Wijn : Gosselin P.F. Fils, Braine (10.2.1793 in IC.344.3.34) - Hoeden & zijden kousen : Boilleau, Paris (21.11.1791 in IC.344.12.8).

<sup>509</sup> Norgeot Frères, Beauvais (9.7.1792 in IC.344.3.15) - Coessin-Delafoffe, Versailles (27.10.1791, 23.12.1791 in IC.344.16.35) - Fremont, Paris (7.4.1792 in IC.344.14.1) - Jouanne & Peigné, Versailles (7.9.1792 in IC.344.16.36).

<sup>510</sup> Prieur-Bouché Ainé, Montpellier, IC.344.10.16 en UC.33.6 - Perier & Fils, Rotterdam, IC.344.15.13 - UC.33.7 en UC.33.8.

Verder waren uiteraard die gevallen het makkelijkst, waarbij de klant opnieuw begon aan te kopen en de oude schuld afkortte, desnoods in schijven, parallel met de betaling van nieuwe facturen. Maar ook anderen, die omwille van Bethunes draconische verkoopscondities of om andere redenen de aankoop van Vlaamse toiles stopzetten, erkenden vaak probleemloos hun schuld en betaalden ze af, al dan niet in stukjes. Deden ze dat niet gewillig en/of snel genoeg, durfde Bethune het bedrag ook al eens te trekken. Wellicht omwille van de mogelijke oneer die aan de weigering van een traite werd verbonden, betaalden er zelfs enkelen zonder morren <sup>511</sup>. De zoon van Da Costa Cadet, Bordeaux deed dat zonder verpinken om de naam van zijn inmiddels overleden vader te eren <sup>512</sup>. En in het geval van de eveneens overleden Dalbanne LeJeune, Troyes, vereffende de notaris, die zich bezig hield met de successie, diens openstaande rekening zonder verdere discussie <sup>513</sup>.

Dit gezegd zijnde ging het toch zeker niet altijd zonder slag of stoot. Discussies liepen vaak hoog op en gingen ondermeer over het al dan niet betalen van verwijlinterest. De afbetaling van het verschuldigde kapitaal kon volstaan, vond Bernard Coppens, in een situatie waarbij de debiteurs nagenoeg hun hele fortuin hadden verloren. Niemand vroeg dat, voegde Lajard-Moureau eraan toe, en Bethune kon daar al zeker geen recht op claimen, want door het niet aanvaarden van wissels toen het verlies nog minimaal was, hadden zij dat geld moeten veilig stellen met érg nadelige gevolgen voor hén <sup>514</sup>. Met diegenen die terug zélf gingen inkopen in Kortrijk, konden de zaken mondeling worden uitgeklaard <sup>515</sup>. We weten ook dat Van Ruymbeke in mei 1796 naar Parijs trok om er met zoveel mogelijk debiteurs een regeling af te spreken <sup>516</sup>. Een en ander had voor gevolg dat er afbetalingsplannen werden op poten gezet, waardoor Bethune opnieuw enkele tegoeden kon recupereren.

In sommige gevallen duurden de afbetalingen wat lang : het laatste biljet van Poissonnier-Lefebvre, Lille, verviel pas in februari 1803. Jean Guesnet uit Clermont, die veel geld vandoen had want intussen een blekerij had opgestart en met een nieuwe handel in champagne was begonnen, of de weduwe van Jude Masse in Parijs, die voorzichtig en doordacht de zaken van haar overleden echtgenoot verderzette, trokken het afbetalen tot halfweg 1804. De weduwe van Grassière, Lyon, die instond voor tante J.M. Geruzet uit

---

<sup>511</sup> La Ferrière, Jonzac - Ourcel, Amiens.

<sup>512</sup> Da Costa Cadet, Bordeaux, IC.344.3.20 - UC.33.7 - UC.33.8 - Da Costa Pierre, Bordeaux, IC.344.3.4 - UC.33.7 - UC.33.8.

<sup>513</sup> Dalbanne-Leboeuf, Troyes, IC.344.16.12 - Godinot-Tellier, Reims, UC.33.8 en 29.7.1796 in IC.344.15.5.

<sup>514</sup> Coppens Frères, Dunkerque - Coppens B., Antwerpen, dd. 29.8.1798 (IC.344.11.31) - Lajard-Moureau, Lyon, dd. 27.6.1797 (IC.344.9.9).

<sup>515</sup> Vb. Clairain des Lauriers, Paris, 20.7.1798 (IC.344.14.5) - Grouard-Anquetil, Rouen, IC.344.15.20.

<sup>516</sup> Masse J. Vve, Paris, 24.8.1796 (UC.33.8).

Reims deed dat tot 1805, en Coessin Delafosse, Versailles, inmiddels verhuisd naar Lisieux, zelfs tot 1808. Maar doorgaans was er interest bedongen of een vergoeding afgesproken, zodat enig geduld volstond <sup>517</sup>.

Omdat er nog steeds weinig geld in omloop was en niemand vlot betalingen binnenkreeg, werden er geregeld voorstellen op tafel gelegd om deels te mogen afbetalen in natura. Waar mogelijk aanvaardde Bethune dan ook goederen die hij verkoopbaar achtte of konden dienen voor eigen gebruik om de schuld in te krimpen : olijfolie uit Aix-en-Provence, bijvoorbeeld, of bourgognewijn van een Picardische handelaar <sup>518</sup>. Rodriguez Henriques uit Bordeaux vroeg een deel van zijn laatst-ontvangen bestelling terug te nemen en ook daar ging Bethune op in. Hij liet ze ter plekke verkopen door Jean Goethals, die ze slechts een jaar later geplaatst kreeg mits 10 % korting. Maar dat verlies kwam er pas ná de deal met Rodriguez, zodat diens schuld netjes was gesoldeerd <sup>519</sup>. Het aanbod van een partij zakdoeken, indiennes en sjaals van een firma in St. Germain-en-Laye, daarentegen, dat van de jarenlange vriend Romain Roche uit Lyon die zijde-artikelen of wijn voorstelden, de batisten van zoon Poissonnier uit Lille én een collectie kant uit Parijs weigerde hij <sup>520</sup>. En ook de ingewikkelde constructie die Clairain des Lauriers had uitgedacht om hem, gelinkt aan VandenPeereboom en een handelaar in Lille, een gezamenlijke obligatie te bezorgen, betaalbaar binnen vier jaar en gedekt door een hypotheek op een huis, vond Bethune teveel van het goede <sup>521</sup>.

Geld dat vastzat in immobiliën was één van de redenen die vaak terugkwam om afbetaling nog wat te rekken. Velen hadden immers hun fortuin veilig willen stellen door vastgoed te kopen, maar zagen zich daar nu in bedrogen, omdat het zonder potentiële kopers nog slechts een kwart waard bleek van wat ze ervoor hadden neergeteld <sup>522</sup>. Nu reeds verkopen leek hen dus géén optie, maar andere middelen hadden ze niet meer. Coessin Delafosse was in dat geval, evenals Clairain des Lauriers én Vergnaud uit Orleans. Deze laatste toonde zich daarin zelfs zo onverzettelijk dat Bethune de zaak tenslotte

---

<sup>517</sup> Vb. Poissonnier-Lefebvre, Lille, IC.344.8.19 - UC.33.6 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.10 - IC.345.12.28 - Guesnet Jean, Clermont, IC.344.5.2 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.10 - IC.345.7.24 - Olivier Frères, Aix, 20.12.1799 in UC.33.10) - Masse J., Paris, IC.344.13.24 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - IC.345.19.14 - Calenge A., Paris - UC.33.9 - Geruzet J.M., Reims, IC.344.15.4 - UC.33.7 - UC.33.8 - Grassière, Lyon, IC.344.9.19 - Grassière, Lyon, IC.345.14.40 - Grassière Vve, Lyon, IC.345.14.24 - Vincent & Legrand, Reims, IC.344.15.3 - UC.33.9 - Ressicaud & Personneaux, Lyon, IC.345.14.34 - Coessin Delafosse, Versailles, IC.344.16.35 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - Coessin, Lisieux, IC.344.8.30 - IC.345.14.6 - UC.33.9 - zie ook Boilleau, Paris, IC.344.12.8 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8.

<sup>518</sup> Olivier Frères, Aix (IC.344.1.11 en UC.33.8) - Gosselin P.F. Fils, Braine (IC.344.3.34 - UC.33.8 - UC.33.9).

<sup>519</sup> Rodriguez Henriques, Bordeaux (IC.344.3.30) en UC.33.8 - Goethals, Bordeaux, dd. 3.3.1796 en 18.3.1797 in IC.344.3.29.

<sup>520</sup> Esnault-Pelterie Ainé, St. Germain en Laye (15.2.1796 in IC.344.15.37) - Roche Frères, Lyon, IC.344.9.18 - Poissonnier-Lefebvre, Lille, dd. 4.6.1799 (UC.33.9) en Boilleau, Paris, 15.2.1797 (IC.344.12.8).

<sup>521</sup> Clairain des Lauriers, Paris, 10.5.1798 (IC.344.14.5) - Luiset, Lille, voorjaar 1798 in IC.344.8.4 en UC.33.9.

<sup>522</sup> Vergnaud, Orleans, dd. 12.8.1797 (IC.344.11.25) - Friquand, Dieppe, dd. 16.4.1797 (IC.344.5.13).

voor de rechtbank moest brengen, om zijn gelijk te halen. Dankzij het vonnis geraakte hij eindelijk tegen eind 1801 aan zijn geld <sup>523</sup>. Dat was ook het geval in de zaak Antoyne Da Costa & fils, Bordeaux, waarbij de erfgenamen van de overleden klant de afbetaling maar bleven uitstellen tot een vonnis hen daar in 1797 toe dwong : te voldoen mét interest en kosten <sup>524</sup>.

Auguste Lachez-Delbecque, schoonbroer van Bethune jr. en één van de voogden van diens kinderen sinds zijn overlijden, die nagenoeg de volledige stock van de firma had overgekocht in 1794 aan inkoopprijs plus 4 %, bleef maar discutteren over details op hun rekening courant en kon zo het afbetalen van die partij rekken tot juli 1797. Hij betaalde toen wel alles, mét interest <sup>525</sup>. Daarnaast was er nog het geval van Dalbis-Pujol - een firma uit Toulouse die inmiddels was opgedoekt - waarvan de voormalige vennoten de afbetalingsbal naar elkaar toeschoven. Maar ook dat liep tenslotte goed af, omdat Pujol in een nieuwe associatie, opnieuw klant wilde worden <sup>526</sup>. Alexandre L'Homme, een belangrijke nieuwe klant sinds oktober 1790 uit Amiens, vroeg in een laatste brief of hij mocht solderen in assignaten mét 20 % vergoeding. Bethune weigerde dat enkele dagen later wegens onvoldoende vergoeding voor zijn verlies. Daarna, evenwel, stopte de correspondentie langs beide kanten. We weten dus niet hoe deze zaak precies werd beslecht, maar omdat er nergens nog sprake is van deze man, noch van openstaande schulden, mogen we aannemen dat de schuld op de één of andere manier werd vereffend <sup>527</sup>.

Evenmin weten we met zekerheid hoe en wanneer precies Jouanne Veuve & Peigné, een jarenlange solide klant uit Versailles, het saldo van de twee laatste facturen - 15434.4.6 Lb.ts (=8403.1.5 Fl.ct) te voldoen in speciën - betaald kreeg. We vinden in de correspondentie een nota van een betaling van 6832.10.9 Lb.ts (= 3719.18.7 Fl.ct) dd. 28 februari 1793 met een afrekening inclusief interest voor deze facturen tot een resterend saldo van 10000 Lb.ts (= 5444.8.10 Fl.ct), te voldoen in klinkende munt wanneer de wisselkoers voordelig was voor Jouanne. Hierop zouden interesten lopen à rato van 5 % per jaar,

---

<sup>523</sup> Vergnaud (& soeurs), Orleans, IC.344.11.24 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.10 - IC.345.17.24 - Revers - Roger, Orleans, IC.344.11.23 - IC.345.17.21 - UC.33.9 - UC.33.10 - Bertheau, Orleans, IC.344.11.19 - Mauroy, Paris, IC.344.13.25 - UC.33.10.

<sup>524</sup> Da Costa Antoyne & fils, Bordeaux, IC.344.3.19 - dd. 16.12.1791 in UC.33.6 - UC.33.7 - UC. 33.8 - Da Costa A., Bordeaux, UC.33.7 - Drouet, Bordeaux, IC.344.3.22 - UC.33.8 - Goethals J., Bordeaux, IC.344.3.29 - UC.33.8 - UC.33.9 - Le Tellier Frères, Bordeaux, IC.344.3.26 - UC.33.8.

<sup>525</sup> Lachez-Delbecque Auguste, Lille, UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8.

<sup>526</sup> Dalbis-Pujol, Toulouse, IC.345.15.54 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - Pujol, Toulouse, UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - Pujol-Driget & co, Toulouse, IC.344.15.52 - UC.33.9 - Dalbis, Toulouse, UC.33.8 - Dalbis, Paris, UC.33.9 - Bouché Aîné, Montpellier, IC.344.10.23 - UC.33.8 - UC.33.9 - Courtois & co, Toulouse, IC.344.15.49 - UC.33.9 - Lanneluc-Couderc & co, Toulouse, IC.344.15.51 - UC.33.8.

<sup>527</sup> L'Homme A., Amiens, IC.344.1.23 en UC.33.7.

betaalbaar in assignaten of aan wisselkoers, vanaf 1 maart 1793 <sup>528</sup>. Nadien is ook in dit geval nergens nog sprake van deze firma, zodat we er mogen van uitgaan dat deze zaak eveneens tot tevredenheid van beide partijen werd afgerond.

### 17.3.4.3 De zwaarste verliesposten

Los van deze perikelen waren er tenslotte negentien klanten die, samen met twee debiteurs die een lening bij Bethune hadden lopen en smokkelaar Pollet, voor een gezamenlijk deficit van 42343 Fl.ct of 77773 Lb.ts zorgden. Beguin, een tamelijk goede Parijse klant, dwong Bethune eind 1795 een openstaand saldo van méér dan 27000 Lb.ts (= 14700 Fl.ct), dat hij diende te betalen in munten, in assignaten te aanvaarden. Hij rondde zijn betaling af op 29000 Lb.ts (= 15788.17.9 Fl.ct) terwijl ze op dat moment slechts 20 % van die som waard waren <sup>529</sup>.

Girardot & co, de opvolgers van Bethunes voormalige bankiers Cottin, Jauge & Girardot in Parijs, deden omstreeks die tijd hetzelfde met een saldo van 3517 Lb.ts (= 1914.16.2 Fl.ct). Bethune vond het niet kunnen dat ze hem met vier jaar vertraging wilden rembourseren met assignaten "*prets à être démonétisés*". Maar hij kon dat niet weigeren, stelden ze categoriek, gezien dit courant geld was en "*les valeurs en caisse ont été dans le tems ainsi convertis*". Bethune had het geld maar moeten trekken, want de som was al die tijd te zijner beschikking gebleven. Als de assignaten inmiddels in waarde waren gedaald, was dat hun schuld niet. Het ging gelukkig om een saldo waar Bethune zich niet eens van bewust was - dus al bij al welkom gevonden geld - zodat hij er geen zaak van maakte slechts 20 % te krijgen van wat correct zou zijn geweest <sup>530</sup>.

Maar niet alle gevallen waren even gortig. Babois, bijvoorbeeld, uit Le Havre, stond slechts een wisselkoersverlies achter toen hij stierf. Zijn nochtans welstellende zoon weigerde het saldootje te betalen, omdat hij volgens zijn vaders zaakgelastigde een "schuldenvrije" successie had geërfd <sup>531</sup>. Orillat, een kleine handelaar uit Chefboutonne, vertikte het te antwoorden op de vele brieven van Bethune waarin hij een achterstallig wisselkoersverlies opeiste. Na jaren vruchteloos geschrijf, vroeg Van Ruymbeke aan Delarue Oncle in Niort, een gewezen klant van zijn firma in Menen, om uit te vissen wat er scheelde. Bleek dat Orillat de grootteorde van het verlies betwistte en slechts een flinke helft wilde betalen van het bedrag dat Bethune op het oog had. Dankzij Delarue kreeg

---

<sup>528</sup> Jouanne Vve & Peigné, Versailles, IC.344.16.36 - UC.33.6 en UC.33.7.

<sup>529</sup> Beguin, Paris, IC.344.12.4 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - Jouanne Vve & Peigné, Versailles, dd. 12.12.1789 en 14.10.1790 in UC.33.6.

<sup>530</sup> Girardot & co, Paris, IC.344.12.48 en 30.11.1795 (UC.33.7).

<sup>531</sup> Babois M., Le Havre, IC.344.7.29 - UC.33.6 - UC.33.7 - Babois, Rouen, UC.33.9 - UC.33.10 - Delattre & Aufry, Rouen, UC.33.9 - Hanguiez-Babois, Rouen, UC.33.8 - Grouard-Anquetil, Rouen, dd. 30.3.1797 in UC.33.8.



Bethune uiteindelijk die helft betaald en liet de zaak vallen <sup>532</sup>. Ook bij Chaurand Frères, Nantes, ging het om een wisselkoersverlies, dat zij weigerden te dragen, wellicht nog gepikeerd omdat Bethune hén met alle schade aan een verzopen zending in de steek had gelaten <sup>533</sup>. En Salvan Frères, Béziers, hielden een vruchteloos geëiste korting achter, om een koersverlies te milderen <sup>534</sup>.

Er waren een paar speciale gevallen. Voor Vancann, een handelaar uit Parijs, stond een flink bedrag open toen "Bethune & Fils" de deuren voorlopig sloot. Maar bij de heropening kroop Van Ruymbeke niet in de pen zoals in de andere gevallen. Het vermoeden rijst daarom dat de man intussen was overleden. Hoedanook was die schuld niet gesoldeerd, gezien Bethune er nog van spreekt in een brief aan Coessin, Lisieux, op 24 augustus 1798 <sup>535</sup>. Het openstaand tegoed van Dominique Deurbroucq, Nantes, was waarschijnlijk een vergetelheid, die in de rompslomp van zijn definitieve verhuis naar Parijs verloren ging. Het werd nooit betaald, integendeel : Deurbroucq eiste jaren later van zijn kant een openstaand saldootje op, dat hij zondermeer trok <sup>536</sup>. Een onbetaald bedrag op naam van Chalandon & Clerc, Lyon, werd eindeloos gerokken op basis van de betwisting op welke firma nu precies die schuld terugging. Er waren namelijk nogal wat Chalandon-broers en neven in allerlei firma's verenigd, zodat ze dat spelletje een tijdje konden volhouden. Uiteindelijk betaalde één van de opvolgers de helft om van het gezaag vanaf te zijn <sup>537</sup>.

In enkele gevallen was er werkelijk sprake van overmacht. We mogen immers niet vergeten dat in Frankrijk assignaten golden als wettige betaalmiddelen die niet mochten worden geweigerd. De handel, voor zover die nog enigszins draaide, deed dat op basis van dat papiergeld. Toen ze op 19 februari 1796 uit circulatie werden gehaald, konden de assignaten worden ingeruild voor metaalgeld à rato van 30 tegen één. De rustige handelaar C. Caillotte uit Chantilly om er één te noemen, had in de nasleep van de revolutie dan ook zowat alles verloren wat hij bezat, tot zijn vrouw toe, en zag zwarte sneeuw met zijn vijf kinderen. Hij was één van diegenen die simpelweg niet konden solderen, hoe flink hij ook zijn best deed <sup>538</sup>. Vader Gosselin in Braine zat eveneens in de miserie, want had als oude man alles moeten verkopen om enkele schulden te betalen

---

<sup>532</sup> Orillat, Chefboutonne, IC.344.4.35 - UC.33.7 - UC.33.8 - Orillat, Parthenay, IC.345.20.44 - Delarue (Oncle), Niort, IC.344.11.6 - UC.33.8 en UC.33.9.

<sup>533</sup> Chaurand Frères, Nantes, IC.344.10.29 - UC.33.6 - UC.33.7.

<sup>534</sup> Salvan Frères, Béziers, IC.344.3.16 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9.

<sup>535</sup> Vancann, Paris, IC.344.14.3 - UC.33.7 - Coessin, Lisieux, IC.344.8.30 - UC.33.9.

<sup>536</sup> Deurbroucq Dom. & fils, Nantes, IC.345.16.22 - Chaurand Frères, Nantes, IC.344.10.29 en UC.33.7.

<sup>537</sup> Chalandon & Clerc, Lyon, IC.344.9.1 - UC.33.8 - Chalandon A., Lyon, UC.33.8 - Chalandon J., Lyon, UC.33.8 - Clerc Frères, Lyon, IC.344.9.2 - IC.345.14.41 - UC.33.8 - UC.33.9.

<sup>538</sup> Caillotte C., Chantilly, IC.344.4.30 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - IC.345.7.19 - Turquet, Senlis, UC.33.9 en UC.33.11 en dd. 2.2.1798 in IC.344.15.30.

en bezat niets meer. Hij vroeg te wachten op vrede en de terugkeer van zijn opgeëiste zonen uit het leger om een oplossing uit te werken, maar stierf lang vóór daar een begin kon worden mee gemaakt <sup>539</sup>.

De weduwe Grollier-Limousin uit Poitiers probeerde na de dood van haar man haar zaakje verder te runnen maar overspeelde haar hand toen ze nog een nieuwe aankoop deed. Noch het saldo van 90 Lb.ts (= 49 Fl.ct) op de oude rekening, noch de nieuwe aankoop van 805 Lb.ts (= 438.5.6 Fl.ct) raakten ooit betaald. Zonder eigen inkomen en vergeven van de schulden, hield ze Bethune nog steeds aan het lijntje in 1807, gesteund door haar nieuwe echtgenoot die de boot vakkundig kon afhouden dankzij bij het huwelijk wettelijk geregistreerde arrangementen <sup>540</sup>. En Feuillet-L'Allemand uit Le Havre betaalden zowat de helft van hun openstaande factuur voor hun enige aankoop ooit af in 1797 en 1799. Nadat ze de firma het jaar daarop hadden stopgezet, beloofden ze nog wel naar Kortrijk te komen om een regeling te treffen, maar van verdere afbetalingen kwam voorlopig niet veel meer in huis. Van hun collega's Desmonts & Fauré kwam Bethune te weten dat het nochtans eerlijke mensen waren, die het moeilijk hadden in deze slechte tijden : ze zouden uiteindelijk wel afbetalen zodra het kon. Er volgden inderdaad nog enkele betalingen, maar volledig solderen deden ze niet <sup>541</sup>.

Bij het terugbetalen van leningen, zoals Bethune er nog een paar had lopen, speelden dezelfde mechanismen van géén geld meer, géén uitzicht op inkomsten en dus géén mogelijkheid om schulden te betalen. P.J. Baraumont, de commis-associé van Boilleau, Paris, die zich sinds hun kennismaking in 1785 de benen vanonder het lijf liep om zaken voor Bethune in de Franse hoofdstad te regelen, had dd. 15 juli 1790 een lening van 6000 Lb.ts (= 3266.13.4 Fl.ct) gekregen om zijn huurcontract voor acht jaar bij Boilleau te verlengen. Hij zou dat een jaar later terugbetalen met interest. Uiteraard lukte dit gezien de duurte van het geld niet. In de periode 1796-97 vroeg hij bij ieder betalingsverzoek extra tijd, tot hij via bemiddeling van L.P. Menu l'ainé, in ruil voor die lening mét interest, vier biljetten tekende van elk 2000 Lb.ts, betaalbaar binnen het jaar. Drie schijven werden correct betaald, maar voor het vierde vroeg hij extra tijd. Het duurde daarmee nog tot eind 1799 vooraleer Bethune via vonnis de garantie bekwam te zullen worden betaald in

---

<sup>539</sup> Gosselin G. Père, Braine, IC.344.3.33 - UC. 33.8 - Gosselin G. Fils, Braine, dd. 2.4.1792 en 29.1.1793 in UC.33.7 - dd. 19.12.1798 - 11.1.1799 in UC.33.9 - Fouché Neveu, Compiègne, dd. 10.12.1798 (UC.33.9) - Zie ook Fouché Neveu, Montdidier, die het overlijden meldde van Gosselin "een man die zeer veel verloren heeft in de revolutie en wiens huis er vreselijk uitziet" (IC.344.10.5).

<sup>540</sup> Grollier-Limousin, Poitiers, IC.344.14.14 - UC.33.8 - UC.33.9 - Bouriaud-Grollier, Poitiers, dd. 21.11.1797 in UC.33.9 - Dupinier-Limousin, Poitiers, IC.345.20.52 - Vaillant-Grollier, dd. 29.6.1804, 10.4.1807 (IC.345.20.54) - UC.33.13 en UC.33.14.

<sup>541</sup> Feuillet-L'Allemand, Le Havre, IC.344.7.26 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.10 - UC.33.13 - IC.345.10.75 - Desmonts & Fauré, Le Havre, dd. 29.10.1801 in IC.345.10.73 - Desmonts Olivier, Le Havre, dd. 11.4 en 2.5.1802 in IC.345.10.74.

vier keer. Baraumont was zo vrank om hem meteen het volledige bedrag aan te bieden, op voorwaarde dat hij de proceskosten van 110 Lb.ts (= 59.17.8 Fl.ct) voor zijn rekening nam <sup>542</sup>.

Een tante van Mme Bethune jr., de weduwe Lachez-Badar, had zich - kort na het overlijden van haar man een maand of drie vóór het uitbreken van de revolutie - borg gesteld om een aanzienlijke privélening te verkrijgen van Bethune voor haar oudste zoon Remy, die zich in ongespecificeerde nesten had gewerkt. Door de assignatenkwestie werd deze lening van 23094.9.6 Lb.ts (= 12573.12 Fl.ct), aangegaan voor één jaar, slechts voor circa de helft terugbetaald tegen de zomer van 1791. De afrekening daarvan met verrekening van de interesten kwam uit op een nog te betalen saldo van 12023.19 Lb.ts (= 6546.7.5 Fl.ct). Om de verdere afbetaling hiervan te garanderen, liet de weduwe Bethune haar zaakgelastigde Watrelos hypotheek leggen op een hoeve van haar tante, wat de sfeer deed verzuren en dus de zaak bemoeilijkte.

In de volgende jaren werd er nauwelijks iets afbetaald, terwijl de interesten gestaag bleven aandikken. Een tussentijds bilan dd. 31 december 1799, opgemaakt na een familie-reünie waarbij de zaak met haar zonen - inclusief weduwe Bethune jrs schoonbroer Auguste - werd besproken en geregeld, toont dan ook hoe de schuld inmiddels was opgelopen tot 15373 Lb.ts (= 8369.14.10 Fl.ct). Blijkbaar stierf de weduwe Lachez in de loop van het jaar 1800 of begin 1801 in belabberde omstandigheden, want er is sprake van de openbare verkoop van haar inboedel. Bij gebrek aan gegevens blijft het echter gissen welke transacties er precies met haar zonen waren afgesproken.

We vinden enkel terug dat op zijn minst Prosper en zijn neef Lucien, zoon van Remy, met betrekking tot die affaire afbetalingsbiljetten hadden getekend. Lucien loste ze netjes af, maar het duurde tot de zomer van 1812 vooraleer Bethune, mits eindeloos over en weer geschrijf en tenslotte gedreig met een rechtszaak, de betaling van Prospers 3000 Lb.ts (= 1633.6.8 Fl.ct) kon innen. Deze gewiekste man speelde zich speculatief rijk door indertijd voor een appel en een ei met assignaten opgekochte kerkelijke goederen slechts op het gepaste moment aan de geschikte man voor klinkende munt te verkopen. Niettemin wist hij in extremis de interesten op zijn aflossingen toch nog enigszins af te romen <sup>543</sup>.

---

<sup>542</sup> Baraumont P.J., Paris, IC.344.12.3 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - Menu L.P. L'ainé, Paris, IC.344.13.28 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.10.

<sup>543</sup> Lachez-Badar Vve, Lille, UC.33.6 en UC.33.10 - Watrelos F.L., Lille, UC.33.6 - Walop J.Bte, Lille, IC.345.12.44 - Privé-archief ACM 04A 4112 (Vve Lachez-Badar) en ACM 04A 4117 (Prosper Lachez) - Prosper Lachez UC.33.12 - UC.33.13 - UC.33.14 - Lucien Lachez UC.33.14.

Maar afbetalingsproblemen stortten wel méér mensen in het bankroet. De buurlanden van Frankrijk deelden mee in de brokken, getuige de falingen van Pierre van Schoor - zoon van de befaamde bankier Michel van Schoor - in 1792 in Brussel en deze van een hele reeks textielhandelaars, met name LaViolette-Dufort, Hovyn-LaViolette, Jacques Callemien-Lust en vader Cornille, in Kortrijk in 1793 <sup>544</sup>. En in Frankrijk zelf werden alle regio's meegzogen in een ware draaikolk aan faillissementen.

Denion-Duplan bijvoorbeeld, een kleine handelaar uit Lyon, had zijn part van de verliezen ten gevolge van de recessie gehad, maar deed zijn best om zijn schuld, reeds daterend van 1785, in stukjes af te betalen. Hij sukkelde echter van de ene tegenslag in de andere en de poging om een nieuwe firma op te starten met zijn zoon draaide bij gebrek aan correcte betalende eveneens faliekant uit, zodat hij in 1803 na 40 jaar arbeid de boeken neerlegde. De vergadering van schuldeisers was bereid om hem 50 % remise toe te kennen, maar Bethune aarzelde te lang om zijn procuratie te sturen. Ondertussen stierf de man en zijn erfgenamen wilden weliswaar zijn "schulden in herinnering aan hun vader zeker vereffenen", maar boden hoop en al 15 % : méér was onmogelijk. Bethune - nog proberend in te werken op het gemoed van zoon Jérôme met de verzuchting dat 15 % op een schuld van 1785 toch wel bijzonder weinig was - kon het sommetje incasseren in de zomer van 1806 <sup>545</sup>.

J.Bte Perier, een papierhandelaar in Tournai die van tijd een wissel inde voor Bethune, ging failliet met een nog te innen geprotesteerde wissel van Bethune in portefeuille. Het ziet er naar uit dat Bethune in dit geval, wegens de niet al te grote som en toch weinig kans ooit zijn geld terug te zien, ondanks de nog herhaalde belofte in 1806 van de weduwe Perier om die schuld ooit terug te betalen, gewoon aan zijn schuldeis verzaakte <sup>546</sup>. In de zaak tegen J. Bte Pollet, zijn smokkelaar uit Tourcoing, daarentegen, beet hij zich vast, want wilde per se de 2000 Lb.ts (= 1088.17.9 Fl.ct) recupereren die Pollet zich had laten confisqueren en rembourseren in assignaten. De man had zich, in ruil voor een premie, geëngageerd die 2000 Lb in munten te bezorgen, en smokkel of niet : het ging hem om het principe, vond Bethune. En dus liet hij de rechtbank van Lille beslag leggen op diens meubelen, goederen en effecten. Of hij met die titel dd. 8 april 1799 in handen zijn gelijk kon afdwingen, wordt nergens in het bestand vermeld <sup>547</sup>.

---

<sup>544</sup> LeQuime Jos, Brussel, 19.12.1791 in van Schoor Pierre, Brussel, IC.344.4.13 - 27.3 en 11.5.1792 in UC.33.7 - Petit Julien, Ath, dd. 31.1.1794 (UC.33.7).

<sup>545</sup> Derion-Duplan, Lyon, IC.344.9.3 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - IC.345.14.22 - Roche-Mottet, Lyon, IC.344.9.16 - UC.33.9 - Bisschoff C., Paris-Lyon, IC.344.14.6.

<sup>546</sup> Perier J.B. & co, Tournai, IC.344.16.7 - UC.33.7 - Perier Vve, Tournai, IC.345.23.27 - Cousinne J.Bte, Tournai, IC.344.16.1 - Martel-Riguez, Tournai, IC.344.16.4 - Delafosse, Tournai, IC.345.23.25.

<sup>547</sup> Pollet J.Bte, Tourcoing, IC.344.15.55 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8.

Daarnaast waren er nog een reeks betwistingen, waar méér doortastendheid noodzakelijk leek. Twee firma's speelden een spelletje "eigen schuld, dikke bult" en stelden dat Bethune indertijd hun remises maar niet had moeten weigeren. Boucher & Garnier, Paris, voegden eraan toe dat ze hun openstaande schulden aan buitenlandse leveranciers zoals vereist door een decreet van de Convention Nationale in de zomer van 1794 in assignaten in dépôt hadden gegeven bij de districtskas van de Trésorie. Het was een uitvlucht die ook door andere klanten werd gebruikt, want Bethune kon toch niet willen dat ze twee keer dezelfde schuld betaalden <sup>548</sup> ? Alleen was die wet reeds op 3 januari 1795 teruggeschroefd, waardoor ze die sommen gewoon terug konden ophalen <sup>549</sup>.

Maar door de gedwongen leningen van de Directoire-regering werden ze daarna nog méér gekortwiek, en dus wilden ze enkel de intussen verder in waarde verminderde som betalen die ze hadden teruggetrokken. In assignaten of desnoods in toiles van St. Quentin. Bethune vond het zich beroepen op gelegenhedswetten, daterend van twee jaar ná het vervallen van zijn facturen, echt wel van de pot gerukt en schakelde Garnier P&F in als bemiddelaars. Deze firma waarvan Bethune de stichter Claude Antoine goedkende van toen hij nog klant was vanuit Beauvais, slaagde er slechts in ongeveer de helft van de schuld los te krijgen. Ze verzekerden Bethune dat hij bij een proces niet méér succes zou hebben geboekt <sup>550</sup>.

In de zaak Granier & Fils Renouard uit Montpellier had hij anderhalf jaar daarvoor de hulp ingeroepen van Bouché Ainé om zijn gelijk wél te bepleiten voor de rechtbank. Dat was beter voor hem uitgedraaid, maar niet helemaal, want hoewel hij het proces won, verloor hij toch zo'n 12 % op het verschuldigde bedrag, plus nog flink wat kosten. Granier, inmiddels in een nieuwe societeit verbonden met zijn zoon, had namelijk een brief van Bethune aangewend, waarin hij zich akkoord verklaarde met betaling op London, Hamburg of Amsterdam. Omdat de koers op Holland nu het voordeligst voor hen was, dwongen ze betaling op die plaats af, met alle nadelige gevolgen vandien voor Bethune die hún winst op die remise verloor <sup>551</sup>.

---

<sup>548</sup> Vb. La Ferrière, Jonzac had betaald aan de receveur van het district op 22.7.1794 (dd. 23.2.1797 in IC.344.7.8) - Boilleau, Paris, dd. 18.2 en 10.3.1796 in IC.344.12.8 - Coessin Delafosse, Lisieux, dd. 16.3.1796 in IC.344.8.30 - Fremont C.D., Paris, dd. 3.2.1797 (IC.344.14.1).

<sup>549</sup> Zie de betreffende decreten dd. 6.7.1794, 3.8.1794 en 3.1.1795 in LEPEC, 1839, respectievelijk op pp. 301, 330 en 430.

<sup>550</sup> Boucher & Garnier, Paris, IC.344.12.12 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - Garnier P&F, Paris, dd. 17.11.1797 t/m 29.6.1798 in IC.344.14.2 - UC.33.8 en UC.33.9.

<sup>551</sup> Granier & Fils Renouard, Montpellier, IC.344.10.14 - UC.33.7 - UC.33.8 - Granier P&F, Montpellier, IC.344.10.21 - UC.33.8 - Bouché Frères, Montpellier, IC. 344.10.11 - UC.33.8 - Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 26.9.1796 t/m 8.8.1797 in IC.344.10.23 - UC.33.8.

Van een heel andere aard was het geval Bertaud, Versailles. Deze vriend van de broers Jouanne, die ooit nog met één van hen was geassocieerd, stapte met het immense bedrag van 19250 Lb.ts (= 10480.11 Fl.ct) onbetaalde speciën de onderbrekingsperiode in. Toen er uiteindelijk werk moest worden gemaakt van afbetaling daarvan, stelde hij voor de betaling te spreiden over lange termijn of het bedrag onmiddellijk te voldoen in mousselines. Gezien de omvang van het tegoed, aanvaardde Bethune het tweede aanbod, maar kwam al snel tot de constatacie dat Bertaud zijn stofjes minstens een kwart te duur verrekende. Hij kon op 16 maart 1797 de vier balen tegelijk verkopen aan een nieuwe klant uit Parijs, Possoz & co, maar leed daarbij een verlies van 25 % op de "garas" en zelfs 35 % op de "tanjebs" die Bertaud uit Zwitserland had ingetrokken <sup>552</sup>. Uiteraard kwam hij op die zaak terug en gaf niet op tot hij van Bertaud bovenop de goederen zelf een vergoeding in munten bekam van 12,5 % op de garas en één van 25 % op de tanjebs. Deze vergoedingen werden pas vijf jaar later, na ellenlange discussies en over en weer geschrijf, finaal in het voorjaar van 1801 gesoldeerd <sup>553</sup>.

Rest dan nog de zaak Pierre Dupart, Bethunes rechterarm in Parijs, die vooral in de eerste jaren ná de revolutie van uitzonderlijk belang voor hem was geweest als draaischijf langs waar hij zijn munten betrok door het omzetten van assignaten. Dit geval was uitermate complex, tragisch zowel als mysterieus, en het kostte Bethune het recordbedrag van 33810 Lb.ts (= 18407.13.3 Fl.ct). We hebben de casus reeds uitvoerig toegelicht in het hoofdstuk over de bankiershandelingen van Bethune. Feit is dat hij op 28 oktober 1792 halsoverkop naar Le Havre vertrok en Frankrijk verliet op 3 november. De afhandeling van zijn zaken vertrouwde hij toe aan ene Flichy, voormalige medewerker van Deboislandry Vve & fils, maar of er toen iets werd betaald van het openstaand saldo van 2657 Lb.ts (= 1446.11.9 Fl.ct) op de bankrekening of de 23667 Lb.ts (= 12885.7.3 Fl.ct) op de goederenrekening wordt nergens vermeld.

Totaal berooid keerde hij na een jaar of drie van "*Le Cap Français*" terug, met veel sympathie beklagd door Jan en Alleman. Van Ruymbeke liet hem gerust, schoof hem van tijd wat toiles toe om voor zijn rekening te verkopen en vertrouwde hem zelfs opnieuw bankzaken toe. Eén en ander werd echter stopgezet eind 1796, omdat de toileverkoop te moeizaam verliep (- ze moesten worden verkocht tegen speciën terwijl er slechts assignaten in omloop waren -) en er al bij al nog niet zoveel bankzaken te regelen vielen. Méér dan een jaar later nog eens voorzichtig polsen of Colas Dupart, zoals hij zich nu

---

<sup>552</sup> "garas" = "*grosse toile de coton blanche, qu'on tire des Indes*" (SAVARY, 1748 : II, 1440) en "tanjebs" = dubbele mousselines of katoenen toiles die, hetzij geborduurd hetzij effen uit Bengalen werden ingevoerd (SAVARY, 1748 : III, 308).

<sup>553</sup> Bertaud, Versailles, IC.344.16.34 - IC.345.25.4 - UC.33.6 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.10 - Hennecart & De Caix, Paris, IC.344.13.1 - UC.33.8 - Possoz & Co, Paris, IC.344.13.36 - UC.33.8.

liet noemen, reeds zicht had op mogelijkheden om zijn schulden af te betalen, gebeurde er niet.

Toen Dupart in de zomer van 1802 terug contact opnam, hoopte hij met de steun van Bethune een nieuwe toilezaak te kunnen opstarten met zijn schoonbroer Lois, waarmee hij zijn oude schuld beetje bij beetje zou kunnen aflossen. Bethune leek aanvankelijk niet erg happig, maar nadat Dupart de zaken persoonlijk was gaan uitleggen in Kortrijk, kreeg hij opnieuw toiles geleverd en bezorgde hij Bethune terug munten in ruil voor wissels die hij in Parijs inde. Op 29 december 1803 stuurde hij een schuldbekentenis van 33810 Lb.ts voor het restant van zijn oude schulden. Ondanks "zijn gedegen kennis van het artikel en alle goede intenties, moed en onophoudelijk inzet", mislukte de nieuwe zaak. Ten gevolge van "grote verliezen en slechte inkomsten, gekoppeld aan de ergste crisis die de handel in Paris ooit zag" staakten zij op 9 november 1805 hun betalingen. Hun laatste factuur van 3329.2 Fl.ct stond nog volledig open. Mauroy kon met véél moeite voor Bethune 30 % van die schuld recupereren in goederen <sup>554</sup>. Van mogelijke aflossingen door Dupart van zijn oude schuld was nu zeker géén sprake meer.

### 17.3.5 Enkele beschouwingen ter afronding

Uit heel het onderzoek met betrekking tot de gevolgen van de Franse Revolutie, kunnen we twee conclusies trekken. De eerste is dat we met een feitelijk verlies van 42343 Fl.ct of 77773 Lb.ts ver verwijderd zitten van de 300.000 Lb.ts die Bethune op 16 augustus 1797 stelde te hebben verloren. Alleen waren de tegoeden die wij oplistten op dat moment verre van gerecupereerd. Het innen ging immers onverminderd voort tot vele jaren ná 1800. Een benaderende optelling in bijlage 2.8.2 van wat feitelijk openstond in augustus 1797 wijst dan ook eerder in de richting van 82398 Fl.ct of 151344 Lb.ts. Daarnaast hebben we weinig of géén zicht op hoeveel het aandeel bedroeg dat Bethune volgens zijn verkoopscondities voor zijn rekening nam van de wisselkoersverliezen in de periode maart 1790 tot maart 1791. En het betalen met ongewenste assignaten ging na dien, zoals we hebben gezien, los van die condities gewoon verder.

Dat papier omzetten in munten kostte in Parijs aanvankelijk slechts enkele procenten. Bij Dupart, die zich daarom bekommerde, kunnen we de zaak een beetje volgen en dan blijkt dat het verlies van 6 % dd. 2 december 1790 opklom tot 28 % op 9 januari 1792 en

---

<sup>554</sup> Dupart P., Paris, IC.344.13.51 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.11 - Colas Dupart, Paris, IC.344.12.23 - UC.33.8 - UC.33.9 - UC.33.12 - Dupart Pierre C., Paris, IC.345.18.34 - Colas Dupart & Lois, Paris, IC.345.18.21 - UC.33.12 - UC.33.13 - Flichy, Paris, IC.344.12.44 - Baquet, Paris, IC.345.17.37 - Calenge, Paris, IC.345.18.14 - Mauroy, Paris, IC.345.19.15 - Menot, Paris, IC.345.19.16.

zelfs 48 % op 2 april 1792. Tegen die tijd liet Bethune noodgedwongen bijna week na week grote bedragen omzetten, waarbij een som van bijvoorbeeld 20000 Lb.ts (= 10888.17.9 Fl.ct) realiseren hem dus feitelijk 29600 Lb.ts (= 16115.11.1 Fl.ct) kostte. In de loop van 1791 was het verlies weliswaar nog niet zo groot, maar tegen begin 1793 bedroeg het al 60 %, zodat we gerust mogen aannemen dat het omzetten van die dingen hem inderdaad een fortuin kostte. Voegen we daar nog de verliezen van de onzalige speculaties in suiker (19470 Lb.ts = 10600.6.6 Fl.ct) en lijn-/koolzaad (4100 Lb.ts = 2232.4.4 Fl.ct) aan toe <sup>555</sup>, dan kan de conclusie slechts luiden dat 300.000 Lb.ts misschien wel een iets te pessimistische inschatting was, maar vooral een soort dichterlijke vrijheid die al bij al toch niet zo heel v r van de realiteit verwijderd lag.

**Tabel 82**      Vergelijking van de verliezen 1747-1793 met deze van 1789-1797

Omzet 1747 - 1793	8507674.8.8. Fl ct	Bijlage 2.3.23
Verlies 1747-1793	62741.15.9 Fl ct	Bijlage 2.8.1
Percentage verlies tov omzet	0,7 %	Tabel 81
9,5 % winstmarge	808227 Fl ct	Bijlage 2.3.23
Percentage verlies tov winst	7,76 %	Tabel 81
Omzet 1789 - 1795	1237186.4.9 Fl ct	Bijlage 2.3.23
Openstaande saldi augustus 1797	82398 Fl ct	Bijlage 2.8.2
Percentage verlies tov omzet	6,66 %	
9,5 % winstmarge	117532 Fl ct	Bijlage 2.3.23
Percentage verlies tov winst	70 %	

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief.

De omvang van de post-revolutionaire problematiek wordt pas volop duidelijk wanneer we de verliesposten van "Bethune & Fils" tijdens de pre-revolutionaire periode afzetten tegenover de omzet en ze vergelijken met de gemiste inkomsten tot augustus 1797 met

<sup>555</sup> De aankoop van suiker bedroeg 40721 Lb ts en de verkoop bracht 17927 Lb + 3324 Lb in een bonus nadien op, dus een verlies van 19470 Lb. Bethune verloor bij de verkoop van het zaad, aangekocht voor 16400 Lb ts 25 %, dus 4100 Lb ts. Zie voor deze dossiers Duboisviolettes (& Mollet), Nantes, IC.344.10.31 - UC.33.7 - UC.33.8 - UC.33.10 en Duquenne A.J., La Gorgue, IC.344.7.21 - UC.33.6 en UC.33.7.



betrekking tot de omzet van de periode 1789-1795. Het resultaat daarvan werd opgenomen als tabel 82 en de cijfers behoeven weinig betoog. De verliezen lagen simpelweg tien keer hoger. Ze verklaren de verzuchting van Van Ruymbeke in 1797, en diens verbetenheid om er een zo groot mogelijk deel van te recupereren.

De tweede bedenking betreft de houding van enerzijds Bethune jr, verder volgehouden door zijn weduwe na de dood van haar man en schoonvader, en anderzijds die van haar nieuwe echtgenoot Van Ruymbeke. De eerste besepte blijkbaar niet dat zijn "kruideniersmentaliteit" van géén stuiver te willen verliezen op een betaling misschien verdedigbaar was in normale omstandigheden, maar niet kon worden volgehouden in de situatie die zich aandiende. Waar zijn confraters en zelfs zijn schoonbroers Vandepereboom en Goethals veel pragmatischer met deze kwestie omgingen<sup>556</sup>, hielden hij en na dien zijn weduwe vast aan een principe dat door de klanten ronduit als belachelijk werd ervaren zodra er géén voor hen aanvaardbare betalingsmiddelen meer te vinden waren. Die houding zorgde mettertijd niet alleen voor véél grotere verliezen dan strikt noodzakelijk voor de firma, maar kostte haar het vertrouwen van heel wat trouwe klanten. Driekwart van de klanten, 98 van de 137 om precies te zijn, waaronder enkele hele grote, gaven hun klandizie bij "Bethune & Fils" op (cfr. bijlage 2.4.7.). Met zo'n stringente verkoopcondities was aankopen bij "Bethune & Fils" niet langer mogelijk, stelden zij<sup>557</sup>.

In het algemeen zette Bethune kwaad bloed door hun legitieme remises te weigeren wanneer het koersverlies nog draaglijk was, zelfs wanneer zij bereid waren dat verlies als klant te dragen. Door die weigeringen liep het verlies voor hen jaren later immers véél hoger op<sup>558</sup>. Verder voelden ze zich bekocht doordat Bethune het omzetten van hun assignaten, waarvoor ze de helft van het verlies moesten dragen, eindeloos uitstelde, om dat uit geldnood vooralsnog te doen wanneer het verlies reeds dubbel en méér zo hoog opliep. Dat was bijvoorbeeld de reden waarom Beguin eind 1795 dwong zijn assignaten mét een enorm koersverlies van 80 % te aanvaarden, want toen hij had aangedrongen om ze in maart 1792 om te zetten, had Bethune dat geweigerd terwijl het verlies toen slechts 18 % bedroeg, te verdelen onder hen beiden<sup>559</sup>.

---

<sup>556</sup> vb. Belcour, Paris, 12.7.1790 (IC.344.12.5).

<sup>557</sup> Guesnet, Clermont, 4.11.1791 (IC.344.5.2) - Pancoucke H. & F, Lille, 18.12.1790 (IC.344.8.14) - Belcour, Paris, 12.7.1790 (IC.344.12.5) - Golliard Frères, Moulins, 12.6.1791 (IC.344.11.20) - Jouanne Vve & Peigné, Versailles, 27.10.1790 (IC.344.16.36).

<sup>558</sup> vb. Garnier P&F, Paris, 11.12.1797 (IC.344.14.2) - Bourdet Robert & fils, St. Quentin, 21.1.1796 (IC.344.15.42) - Denion-Duplan, Lyon, 22.5.1798 (IC.344.9.3) - Fremont C.D., Paris, 6.11.1790 (IC.344.14.1) - Geruzet J.M., Reims, 24.2.1792 (IC.344.15.4) - Gombault Vve & fils, Orleans, 8.11.1791 (IC.344.11.20) - Coppens Frères, Dunkerque, 8.8.1798 (IC.344.5.26).

<sup>559</sup> Beguin, Paris, okt. 1791 t/m 14.9.1792 (IC.344.12.4) - Bertaud, Versailles, 28.3.1798 (IC.344.16.34).

Van Van Ruymbeke werd in eerste instantie de meedogenloze onverzettelijkheid waarmee hij de achterstallen probeerde te innen maar matig geapprecieerd. Debiteurs stoorde zich aan zijn "stijl" die ze "recalcitrant" vonden <sup>560</sup>, of de "ongepaste" en zelfs "oneerlijke" toon die hij aansloeg <sup>561</sup>, want al beseften ze dat hij wettelijk gezien het recht aan zijn kant had, erg netjes vonden zij z'n optreden niet. Ze voelden zich verongelijkt, getuige één zinnetje dat keer op keer terugkwam : de schulden zouden reeds lang vereffend zijn geweest, als Bethune zich indertijd wat minder moeilijk had opgesteld. Mauroy repliceerde vinnig op die doortastende stijl, en stelde dat als iemand rechtvaardig moest zijn tegenover hem, het wel Bethune was omwille van wie hij indertijd was aangehouden wegens de gratis dienst die hij hem maandenlang had verleend met het bezorgen van munten uit Bordeaux. Daardoor was toen niet alleen zijn handel geconfisqueerd, maar was zijn vrouw ten gevolge van de stress overleden. Misschien was Van Ruymbeke daar niet van op de hoogte, maar hij had zelfs kosten gemaakt om Bethunes tegoeden veilig te stellen, die hem allicht niet zouden worden vergoed <sup>562</sup>. Meest van al echter werd hem verweten dat hij ondanks al hun inspanningen om hun schuld toch afbetaald te krijgen nog interest durfde te eisen <sup>563</sup>. Voor velen deed dit finaal de deur dicht.

### 17.3.6 De moeilijke heropstart van "Bethune & Fils"

Na de heropstart van de firma diende het uitgedunde klantenbestand dringend te worden aangevuld met nieuwe kopers, maar in het heersende klimaat en met het strakke keurslijf dat "Bethune & Fils" daar nog steeds bij opdrong, liep dat niet van een leien dakje. Hij slaagde er nochtans in het klantenbestand van 39 overblijvende klanten op korte tijd terug uit te breiden met 86 nieuwe afnemers, waaronder er enkele tot zeer belangrijke, trouwe klanten zouden uitgroeien. We halen deze cijfers uit het overzicht in bijlage 2.4.7. Van deze 125 klanten verdwenen er echter reeds 44 opnieuw van de radar nog vóór het einde van de eeuw. Zeker voor 29 onder hen was dat definitief <sup>564</sup>, en acht hiervan waren oude klanten.

---

<sup>560</sup> Boucher & Garnier, Paris, dd. 29.9.1797 en 29.6.1798 (IC.344.12.12) - Bertaud, Versailles, 29.8.1798 (IC.344.16.34).

<sup>561</sup> Boilleau, Paris, 10.3.1796 en 3.6.1797 (IC.344.12.8) - ook vb. F. Fouché, Compiègne (22.8.1798 in IC.344.5.3) - Monod & Neyrod, Angoulême (22.8.1799 in IC.344.1.42) - Norgeot L'ainé, Beauvais (19.5.1797 in IC.344.3.14) - Bornet & Angouillant, Paris (4.4 en 17.4.1798 in IC.344.12.10) vielen over de houding, opstelling of manier van werken van Van Ruymbeke.

<sup>562</sup> Mauroy, Paris, 29.8.1796 (IC.344.13.25).

<sup>563</sup> vb. Coppens Frères, Dunkerque, 8.8 en 13.11.1798 (IC.344.5.26) - Delebecque A., Lille, 16.9.1798 t/m 17.9.1799 (UC.33.9) - Lajard & Moureau, Lyon, 27.6.1797 (IC.344.9.9) - Fremont, Paris, 13.7.1797 (UC.33.8).

<sup>564</sup> Voor zekerheid over de overige 15 zouden de facturenboeken ná 1800 zekerheid kunnen brengen, want er is geen correspondentie met deze klanten.

De moeilijkheden om klanten te binden mogen in deze periode volledig worden toegeschreven aan twee redenen. De eerste was de ongunstige handelssituatie, gekoppeld aan de moeizame "*rentrées*" waar de Franse klanten nog steeds mee werden geconfronteerd. Dit laatste was op zich natuurlijk een rechtstreeks gevolg van de geldcirculatie die slechts met vallen en opstaan terug op gang kwam en dus nog steeds zorgde voor onbetrouwbare koersschommelingen. Vooral de wissels op het buitenland maakten geregeld bokkensprongen, zodat ze nog niet normaal voorhanden waren. Handelaars zochten hopeloos naar uitwegen. Zo stuurden de broers Jacquet, bijvoorbeeld, suiker naar Genua en Hamburg om dáár te verkopen in de hoop zo fondsen te creëren waarmee ze hun schulden konden betalen <sup>565</sup>.

Bovendien werden om de haverklap wissels geprotesteerd, wat de zaken er niet op vergemakkelijkte <sup>566</sup>. Zeker toen in Parijs, na het voorval met de Caisse des Comptes Courants, alle goede huizen opschortten wissels te leveren en bankiers zelfs hun deuren sloten <sup>567</sup>. De gevolgen waren verschrikkelijk, langdurig en lieten zich voelen tot in het buitenland <sup>568</sup>. Vandaar dat nagenoeg álle 45 klanten waarvan we brieven in het bestand vinden, geregeld kloegen over ernstige problemen om hun facturen betaald te krijgen en dus extra tijd bedongen. Hoezeer dit de handel bemoeilijkte blijkt uit het feit dat waar mogelijk de voorkeur werd gegeven aan betalen in natura. Zo maakte Bethune met Pierrette Maret in Dijon een deal dat zij het gros van hun aankopen kon betalen met leveringen van wijn <sup>569</sup>.

Een tweede reden was echter van een heel andere aard en lag in de duurte van het linnen dat Bethune verkocht tijdens het laatste decennium van de 18e eeuw én het eerste van de 19e. Niet minder dan zeventien klanten van de genoemde 45 deden hierover hun beklag. Sargelet Sagnier, het Catalaanse filiaal van Bezard, één van de firma's absolute topklanten uit Montpellier, stopten in 1804 zelfs definitief hun aankopen bij "Bethune & Fils", wegens de duurte van het huis. Ze hadden een betere prijs-kwaliteitsverhouding gevonden in andere Vlaamse huizen, wat erop wijst dat de duurte in kwestie niet zozeer als een algemeen fenomeen moet worden gezien van het Vlaamse linnen, maar eerder als een probleem eigen aan het huis "Bethune & Fils" <sup>570</sup>.

---

<sup>565</sup> Jacquet Frères, Gandia, 31.3.1796 (IC.344.5.31) : de verkoop in Genua kon niet doorgaan wegens de inval van de Fransen in Lombardije, zodat die zending voor hen verlieslatend uitdraaide (9.6 en 28.11.1796).

<sup>566</sup> Menu L'ainé, Paris, dd. 5.12.1798 (UC.33.9).

<sup>567</sup> Bordalonga, Gaston & Condou, Valencia, dd. 8.1 en 16.2.1799 in IC.344.16.15 - Garnier P&F, Paris, dd.19.11.1798 (IC.344.14.2) - Girardot & co, Paris, 25.11.1798 (IC.344.12.48).

<sup>568</sup> Jacquet Frères, Gandia, 29.8 en 23.12..1799 (IC.344.5.31).

<sup>569</sup> Maret & co, Dijon, IC.344.5.15 was een klant van de voormalige firma van Van Ruymbeke in Menen.

<sup>570</sup> Sargelet - Sagnier, Barcelona, dd. 8.2.1804 in IC.345.4.18.

Het aanhouden van het principe verkoop-à-forfait speelde hen in deze ongetwijfeld parten, want in de zware crisissfeer waarin West-Europa sinds de Franse Revolutie baadde werd verkopen aan dumpingprijzen zowat veralgemeend. Zeker in Spanje, waar de handel naar de koloniën ineenzakte wegens oorlog op alle fronten, stagneerde de verkoop en was er dus binnen de kortste keren een overaanbod. Het weinige wat nog wél werd verkocht, werd geplaatst aan 20 % verlies, schreef Bouché Ainé. Bovendien voerden detaillanten er nu rechtstreeks en op grote schaal toiles in, waardoor ze het overaanbod nog vergrootten. Dit betekende de doodsteek voor veel grossisten, zodat zij een andere formule uitdokterden die op zijn beurt de handel verder ondermijnde. Ze kochten met name zoveel mogelijk op termijn, verkochten met verlies en verdienden op de interest van de verkoop gezien ze toch altijd pas laat werden betaald <sup>571</sup>. Noodgedwongen verminderde Bouché zelf zijn prijzen met 25 % om ze kwijt te geraken <sup>572</sup>. En Dorda-Grassot stopte zijn aankopen bij Bethune, wachtend op algemene vrede om de correspondentie te hernemen. De redding uit deze impasse zou voor Bethune voortaan moeten komen vanuit andere méér zuidelijke regio's in Spanje, waar de problematiek zich niet zo scherp stelde.

Maar ook uit Frankrijk werd er aangedrongen bij Bethune om zijn winsten drastisch te matigen. Het werd zelfs als voorwaarde gesteld om te kunnen blijven aankopen, want nogal wat handelaars dienden te werken met een zwaar gehavend fortuin <sup>573</sup>. Iedereen wantrouwde iedereen en de schrik zat er goed in, vermits het alom falen regende <sup>574</sup>. Antoine Louis Girardot, Bethunes bankier en voormalig associé van het legendarische huis van Jean Cottin, doekte zijn firma op om erger te voorkomen <sup>575</sup> en minder dan een jaar later deden Carié & Bezard, die Bethune in december 1798 als opvolgers had uitgekozen, hetzelfde. Het hoeft dan ook niet te verwonderen dat ook "Bethune & Fils" opnieuw in de brokken deelde, al vielen de verliezen nu soms nog tamelijk mee.

Delcros Frères, uit Le Puy-en-Velay, raakten in moeilijkheden toen ze betrokken werden in een faling in Clermont. Zij slaagden erin die aderlating te overleven en betaalden wat ze moesten, verwijlinterrest inbegrepen, enkele maanden later. In Kortrijk stopte het aloude huis Joseph Mayeur Veuve & fils zijn betalingen. Bethune was hierin betrokken voor 2515 Fl.ct, maar omdat Mayeur "de dupe was van de oneerlijkheid van anderen"

---

<sup>571</sup> Bouché Ainé & co, Montpellier, dd. 29.11.1796, 5.3.1797 en 21.2.1799 in IC.344.10.23.

<sup>572</sup> Dorda Grassot, Barcelona, dd. 29.3.1797 (IC.344.2.29).

<sup>573</sup> Vb. Roche Frères, Lyon, 13.7.1795 (IC.344.9.18).

<sup>574</sup> Meret & co, Paris, spreekt dd. 29.6.1797 van 12 à 15 falen op één week tijd (IC.344.13.29) - Mauclerc, Reims, dacht dd. 7.12.1798 dat een groot aantal falen te wijten was aan "de triestige zaak met de Caisse des Comptes Courants" (IC.344.14.27) en Mme. Maret, Dijon, stak dd. 26.2.1799 de vertraging in haar soldering op het groot aantal falen (IC.344.4.15) - Bethune zelf meldde aan Mauroy dat hij had gehoord dat het falen regende in Parijs : dd. 6.3.1799 (UC.33.9).

<sup>575</sup> Girardot & co, Paris, 10.12.1798 (IC.344.12.48).

werd er een "menselijk arrangement" getekend waarbij 60 % zou worden betaald op achttien maand en 40 % op vier jaar <sup>576</sup>. De weduwe LeClerc in Parijs, die de zaak van haar man na diens dood eind 1796 verder zette met een jonge associé Renault, leed te veel verliezen door te weinig verkoop en moest nauwelijks een jaar later reeds de boeken neerleggen. Er werd snel een regeling getroffen, omdat ze aan de creanciers voorstelden hun goederen gewoon terug te nemen. De baal met twintig stukken die Bethune had geleverd op 21 oktober 1797 was nog onaangeroerd, en voormalige boezemvriend Belcour bleek bereid die baal voor zijn rekening te nemen mits een bonus van 4 %. Bethune ging onmiddellijk akkoord met dit voorstel en kon veertien dagen later reeds beschikken over zijn geld <sup>577</sup>.

Lelarge-Menesson, die in Reims in de zomer van 1798 de zaak van J.M. Geruzet had overgenomen, kon de afbetaling daarvan, gekoppeld aan te weinig verkoop voor te optimistische inkopen, niet bolwerken en staakte reeds na negen maanden zijn betalingen. In Reims had men nochtans goed oog gehad in de overname van deze florerende zaak door een verstandige telg uit een vooraanstaande familie. Lelarge en zijn vrouw stonden bekend als eerlijke mensen en in normale omstandigheden had dit niet kunnen mislukken, maar eens te meer zorgden de moeilijke tijden voor méér tegenslag dan schuld. Ook hier waren er echter voldoende goederen om de schulden grotendeels te dekken, en het verschil zouden zijn ouders bijleggen. Legrand, de gewezen commis van Pinchart, die met J.M. Vincent een eigen zaak was begonnen, regelde met Grassière en een zekere Benoit Guélon de revendicatie van goederen en kreeg een partij voor Bethune toegewezen ten belope van diens 2707.12.6 Lb.ts (= 1474.2.10 Fl.ct) openstaande facturen. Hij kon daar al meteen een stuk melk 3/4 van verkopen, maar helaas kreeg hij niet alleen eigen linnen terug, doch ook een partij kant, "linons" en mousselines die verrekend werden aan "schandalige prijzen". Bethune schatte dat hij zich gelukkig zou mogen prijzen als hij dát kon plaatsen aan 40 % verlies. *"Enfin, à tout cela patience"*, verzuchtte hij. *"Il faudra devenir arabe pour ne pas être dupe dans ce moment ci"* <sup>578</sup>.

Ook Garnier Père & Fils, grossisten in Parijs die Bethune geregeld speciën bezorgden in ruil voor diens wissels, staakten hun betalingen begin 1799. Deze faling kostte Bethune aanzienlijk méér geld, want ze onderhandelden een remise van 75 %. Volgens Mauroy

---

<sup>576</sup> Mayeur J.Ve & fils, Kortrijk, dd. 15.3.1799 (IC.344.7.15) - Cambier Michel Fils, A'pen, 25.1.1799 (UC.33.9) - Carié & Bézard, Paris, dd. 9.1 en 26.1.1799 (UC.33.9) en 13.1 en 23.1.1799 : waarbij zij Bethune hun procuratie geven om hen te vertegenwoordigen in deze faling, waarin zij betrokken zijn voor 32563 lb ts tegoeden (IC.344.12.16) - Zie ook Parmentier Vve, Enghien, dd. 21.1 en 29.1.1799 (IC.344.5.30).

<sup>577</sup> Belcour, Paris, dd. 9.2, 19.2 en 1.3.1798 (IC.344.12.5) en factuur 23.2.1798 in C.31.4.11 - LeClerc & Renault, Paris, IC.344.13.9 - LeClerc Ainé, Paris, IC.344.13.14.

<sup>578</sup> Mauciere, Reims, dd. 27.7.1798, 30.3.1799 in IC.344.14.27 - Lelarge-Menesson, Reims, IC.344.14.26 - Vincent & Legrand, Reims, dd. 17.3, 19.3, 15.5, 6.6, 25.7.1799 (IC.344.15.3) - 5.4, 20.5 en 17.7.1799 in UC.33.9.

had de vader veel geld verloren in arrangementen met een ex-associé die hem uitbetaald had in assignaten, maar waren het vooral de zonen die in de huidige omstandigheden té onbezonnen geld uitgaven. Daarom stelde Bethune zich weinig soepel op en eiste revindicatie van 36 stukken die overbleven van zijn laatste zending in september. Die moest nog volledig worden betaald, mét een saldo op zijn facturen van maart en mei, samen 16194 Lb.ts (= 8816.14.6 Fl.ct). Zijn stugge houding leverde vruchten op, want hij verkreeg per vonnis het recht om de 36 stukken, ter waarde van 4519 Lb.ts (= 2460.6.9 Fl.ct), terug te halen en kreeg daarbovenop van het resterend saldo de 25 % die werd overeengekomen met de schuldeisers, betaalbaar binnen twee jaar, zijnde 2919 Lb.ts (= 1589.4.7 Fl.ct). Mauroy verkocht vijf van de gerevendiceerde stukken tegen 5 % commissie en stuurde de overige naar Champon-Bocquet in Lille <sup>579</sup>.

De problematiek hield na de eeuwwisseling nog een tijdje aan. Zo overleefde de Parisien Madeline-Leleu, een gewezen commis van Bertaud, die klant werd in 1797, de slechte verkoop en moeilijke "*rentrés*" niet, want betaalde een schuld af tussen juni 1801 en december 1804 <sup>580</sup>. Laloudrelle, een kleine handelaar in Reims, meldde zijn faillissement in juli 1802 : men kende hem 65 % remise toe. Een jaar later was hij gestorven en betaalde zijn weduwe Bethune het verschuldigde bedrag in één keer uit <sup>581</sup>. Ambroise Legrand, die in Parijs, na de vruchtbare samenwerking met Le Pelletier, zelfstandig was van start gegaan in mei 1801, moest zijn deur al sluiten in september 1802. Dit keer was Bethune niet betrokken <sup>582</sup>.

Maar Etienne Nauté, een oud-bekende uit Bordeaux, die in een nieuwe associatie met LaPlace opnieuw linnen begon te kopen in 1799 en geregeld wijn leverde, ging nogmaals met grote verliezen overkop in 1803. Ze moesten Bethune 10016 Lb.ts (= 5453.3 Fl.ct) en kregen van hun schuldeisers 70 % remise. Fourgassié Neveu - één van de broers Fourgassié uit Castres die jarenlang klant waren geweest en zich inmiddels in Bordeaux in een firma had geassocieerd - vond dat Bethune een dividend van 30 % niet mocht accepteren wegens veel te laag en duidelijk een voorstel van "mensen zonder eergevoel", maar omdat ze categoriek een poging verwierpen de créance af te kopen voor 50 % en beloofden hem te vergoeden zodra de handel zich herpakte, tekende Bethune de overeenkomst. Nautré stierf in 1806 en de nieuwe firma Laplace P&F betaalde het dividend af, maar ook géén sou méér <sup>583</sup>.

---

<sup>579</sup> Garnier P&F, Paris, IC.344.14.2 - UC.33.9 - Mauroy, Paris, IC.344.13.25 en UC.33.9 - zie ook Factuur dd. 3.6.1799 in C.31.4.11 - Michel F. P&F, Beauvais, 20.9.1799 (IC.344.3.13).

<sup>580</sup> Madeline-Leleu, Paris, IC.344.14.8 en 345.19.10.

<sup>581</sup> Laloudrelle, Reims, IC.345.21.11 - Frippier, Reims, IC.345.21.10.

<sup>582</sup> Ambroise Legrand, Paris, IC.345.19.4 - Mallet Frères, Paris, dd. 4.9.1802 in IC.345.19.11.

<sup>583</sup> LaPlace & Nautré, Bordeaux, IC.345.6.5 - LaPlace P&F, Bordeaux, IC.345.6.6 - UC.33.13 - UC. 33.14 - Fourgassié Neveu, Bordeaux, dd. IC.345.6.4 - Sompayrac & Fourgassié Neveu, Bordeaux, IC.345.6.9.

Honoré Lenoir, ook een nieuwe Parijse klant, zag zich, meegesleurd in het faillissement van een juwelier, verplicht zijn creanciers samen te roepen eind 1805. Bethune had van hem 10112 Lb.ts (= 5505.8.4 Fl.ct) tegoed, maar liet Mauroy alvast 51 stukken revendiceren. Hij kon daar bovenop nog 25 % van het restant recupereren<sup>584</sup>. En zoals gezegd liep ook de laatste wanhoopspoging van Colas Dupart met zijn schoonbroer Lois verkeerd af, want liet Bethune met een aderlating van 2330 Fl.ct voor 70 % verlies en henzélf totaal berooid achter. Langs alle kanten vervolgd en met het risico in de gevangenis te eindigen, probeerden ze te redden wat kón met allerhande truken die in normale omstandigheden doorgaans als "oneervol" werden beschouwd. Bethune voelde zich zwaar in zijn medelevend vertrouwen beschaamd en verzuchtte tegen Mauroy dat hij werkelijk niet meer wist wat te denken over zulke "*fripons*"<sup>585</sup>.

In de eerste decennia van de 19e eeuw zou de groei van een ander type, vooral Spaanse klanten moeten komen. Dat dit uiteindelijk perfect lukte bewijst één blik op de lijst uit 1831 van 400 rijkste burgers van het nieuwe land België : François Van Ruymbeke was één van hen (GHYSENS & DE RYCK, 1999 : 199).

## 17.4 Conclusie

In dit hoofdstuk hebben we, tot slot, de factoren onderzocht die het uitbouwen van een succesvolle handelszaak in linnen in Kortrijk voor een 18e eeuwse handelaar bemoeilijkten. Ze situeerden zich op drie fronten : 1./ de problematiek van hoge invoerrechten in Frankrijk, 2./ de traagheid van het transport en 3./ de veelheid aan redenen om ontvangen goederen niet te betalen.

Omwille van de dure invoerrechten op Vlaams linnen in Frankrijk, inclusief Frans-Vlaanderen, en de quasi prohibitieve tarieven op Vlaams tafellinnen, hadden de betrokken handelaars aan beide zijden van de grens in die tijd een ontduikingssysteem op poten gezet, waar ook Bethune in participeerde. In feite kwam het erop neer dat de wettelijk verschuldigde rechten naargelang de soort stof en haar verkoopprijs op "billijkheid" werden geëvalueerd. Vond men dat ze redelijk waren en de stof in kwestie deze "onkost" kon dragen, dan volgde men de normale weg. Vond men daarentegen dat hun

---

<sup>584</sup> Honoré-Lenoir, Paris, IC.345.20.43 - Mauroy, Paris, IC.345.19.15 - UC.33.13.

<sup>585</sup> Mauroy, Paris, dd. 25.1.1806 (IC.345.19.15) en dd. 18.11.1805 (UC.33.13).

overdreven hoogte de toile te duur maakte om ze nog vlot verkoopbaar te houden, dan moest er op die rechten worden bespaard.

Voor de gewone toiles, waren er twee methoden die al dan niet gezamenlijk werden toegepast, naargelang de finale bestemming én de soort linnen van een levering. In principe werd vooral het goedkopere linnen gefraudeerd via een onderwaardering van de kwaliteit aan de Frans-Vlaamse grens, waarna het werd omgevormd tot Frans-Vlaams fabricaat zodat het ook aan voordeeltarief de grens met Frankrijk kon overschrijden. De truc bespaarde de klant bijna twee derden van de officiële rechten. Bij tafellinnen waren invoertarieven van 11 à 12 % véél te hoog voor de goedkope pellen die Bethune verkocht. Ze konden echter niet worden gefraudeerd volgens het opgezette systeem, omdat ze te herkenbaar waren op de douane. Daarom werden ze daadwerkelijk de grens overgesmokkeld, met behulp van een omslachtig "verzekeringssysteem", waarbij zowat de helft van de rechten werden bespaard.

Na de Franse Revolutie veranderde de toestand drastisch. Invoeren naar Frankrijk werd nu voor alle Vlaamse linnensoorten zo goed als onmogelijk, zodat ze allemáál moesten worden gesmokkeld. Een onhoudbare toestand op lange termijn, maar tijdelijk realiseerbaar voor Bethune omdat de bestellingen uit dat land toch afnamen gezien de klanten géén middel meer zagen om ze met munten betaald te krijgen. Na de onderbreking van de handel, kon de firma eind 1795 op een totaal andere voet van start gaan, vermits Vlaanderen nu deel uitmaakte van Frankrijk en de hele invoerrechtenkwestie kwam te vervallen.

De hele fraudecarrousel was algemeen ingeburgerd, werd ook ethisch aanvaard en kreeg zelfs hulp van binnenuit. Feitelijke smokkel lag iets moeilijker, maar échte negotianten draaiden ook daar - in tegenstelling tot commissarissen - hun hand niet voor om, stelde Bethune categoriek <sup>586</sup>. Feit is dat zowel het ene als het andere als een noodzakelijk kwaad werd aanzien : klanten eisten het, Bethune zelf promootte het, en een groepje expeditie coördineerde de zaak, maar niemand lag er écht van wakker. Makkelijk was dat allemaal niet: er kwam veel rompslomp bij kijken en men liep altijd het risico "betrapt" te worden met alle financiële gevolgen vandien. Dat laatste viel al bij al nog mee in het licht van de omvang van het gesjoemel, maar het zorgde voor eindeloos veel extra achternageloop en tijdverlies, waaraan op zich natuurlijk ook een kostenplaatje verbonden was.

We konden achterhalen dat Bethune wellicht een kwart van zijn verkopen aan Franse klanten fraudeerde. Dat was minder dan de door tijdgenoten vooruitgeschoven drie

---

<sup>586</sup> Pomier Frères, Montpellier, dd. 22.3.1760 (UC.33.3).



vierden smokkel en /of fraude bij alle uitvoer van linnen naar Frankrijk, maar dit lijkt logisch omdat Bethune vooral betere kwaliteiten verkocht, die niet voor frauderen in aanmerking kwamen. We constateerden daarbij ook dat Bethune feitelijk géén enthousiaste textielsmokkelaar was, die zijn fortuin verdiende op een oneerlijke manier. Het ging veeleer om, bij wijze van dienstbetoon, pragmatisch inspelen op de verzuchtingen van klanten in de hoop hen als klanten te strikken of te behouden. Het protectionistisch beleid van de Franse overheid lag aan de basis ervan, want viel nu eenmaal niet te rijmen met de stijgende concurrentie in de binnen- en buitenlandse linnensector.

De belangrijkste bedenking in dit verband is er dan ook één van een andere aard, namelijk dat, zolang mensen slechts heil zien in de illegale toer op gaan om hun industrie of handel te laten overleven, er slechts bezwaarlijk van een gezonde economie kan worden gesproken. De toestand aan de Franse grens, althans met betrekking tot linneninvoer, kwam weliswaar tamelijk overeen met deze die R. De Peuter constateerde aan de kant van de Oostenrijkse Nederlanden. Uit ons bestand blijkt immers dat aanvankelijk ook in Frankrijk *"te lage declaraties die binnen redelijke perken bleven, zonder meer door de douane werden geaccepteerd"* (DE PEUTER, 1999 : 84). Vél sporen van effectieve "carrage" vonden ook wij naar verhouding niet terug. Alleen verzuurde in Lille de sfeer in de loop van de tweede helft van de 18e eeuw en werd er gaandeweg repressiever opgetreden. Bovendien is zijn conclusie - *"Het tarievenbeleid zoals het in de Zuidelijke Nederlanden werd toegepast, was werkbaar voor alle betrokkenen en heeft in de periode na 1750 tot niet onaardige economische resultaten geleid"* (ib. 85) - er heel wat minder van toepassing. Daar werd, althans voor textiel, rechten ontduiken en zelfs daadwerkelijk smokkelen al te vaak bittere noodzaak voor nagenoeg het gros van de Franse klanten. Geconfronteerd met "slechte tijden", prevaleerde overleven als handelaar voor hen dan ook makkelijk boven morele principes.

Een tweede gegeven dat de handel in die tijd bemoeilijkte was het geheel aan mankementen op het vlak van transport. Zowel over land als over zee waren er goedlopende systemen georganiseerd, die naargelang de soort linnen en hun bestemming dienden te worden afgewogen. Nagenoeg bij iedere bestelling uit het buitenland, verzocht de klant namelijk uit te zoeken op welke manier de goederen het snelst, veiligst én tegelijk goedkoopst konden worden vervoerd. Dat vervoer nam immers een aanzienlijke hap uit het onkostenbudget, maar kon moeilijk juist worden ingeschat, want was gekoppeld aan een reeks door externe factoren oncontroleerbare risico's.

Niet alleen was er bij verscheeping de constante kans op averij. Daarnaast zorgde de politiek voor wisselende oorlogstoestanden, waarbij kapingen op zee schering en inslag vormden. Gelukkig kwam het verzekeringswezen stilaan op gang, zodat die risico's in mindere of meerdere mate konden worden ingedekt. Door de nog vaak belabberde toestand van de wegen en de onregelmatige beschikbaarheid van schepen, speelden ver-

tragingen - onlosmakelijk gekoppeld aan een relatieve prijs - een niet onbelangrijke rol. En buiten de factor tijd, was een order zonder schade terplekke krijgen, zowel bij vervoer over zee als over land, altijd een open vraag. Bovendien werden stoffen vaak gestolen onderweg : een verlies waar voerlui of kapiteins in principe niet konden worden op aangesproken.

Om één en ander in goede banen te leiden, werkte Bethune met betrouwbare voerlui, solide schepen en professionele expeditieus. Zij vormden een geroedeerd netwerk, zodat de goederen ondanks alle gevaren onderweg, door de band toch op de een of andere manier heelhuids en binnen een aanvaardbare termijn hun bestemming konden bereiken. De kostprijs van dat vervoer stond echter door al die onbekende factoren zelden vast : de omvang van de zending en de weersomstandigheden speelden een rol, maar hij verschilde ook naargelang het transportmiddel, steeg bij iedere bijkomende etappe of tussenpersoon, en was zelfs afhankelijk van vraag en aanbod. Feit is dat het vervoer van duur linnen over de weg relatief gesproken minder kostte, doordat er - in tegenstelling tot bij vervoer over zee - geen rekening werd gehouden met de waarde van het linnen. De prijs van een stuk linnen speelde in principe slechts een rol bij verscheping, want bij wegtransport keek men voor wat textiel betreft doorgaans enkel naar het gewicht. Om die reden probeerde Bethune waar het kon vooral het goedkoopste linnen ter plekke te krijgen per schip. Het duurdere linnen ging sneller en goedkoper via de weg.

Het inschatten van de onkostpost transport ten overstaan van de kostprijs van een stuk linnen, was dan ook zo goed als ondoenbaar. Een poging met betrekking tot bestemming Bordeaux wijst in de richting van om en bij de 3 % voor overlandvervoer. Prijzen voor verscheping kwamen in ons bestand nauwelijks voor, zodat we geen zicht hebben op de finale kostprijs daarvan, maar de verzekeringspremies naar Spanje schommelden meestal tussen de 2,5 en 4,5 %, bovenop de feitelijke transportkost. Naar de Bordelese kust was de premie gewoonlijk een kleine helft minder en bij afvoer vanuit Oostende of vrijhaven Dunkerque kon er dan flink op rechten worden bespaard.

Beide posten, met name die van de betaalde rechten en die van de transportkosten, waren van extreem belang voor Bethunes klanten, zodat hij verplicht was mee te denken met hen en één en ander strikt in de gaten hield. Want of het nu ging om een grossist dan wel om een detailhandelaar, in ieder geval verrekende hij deze onkosten in zijn uiteindelijke verkoopprijs. Maar die prijs mocht niet te veel uit de hand lopen want zijn eigen klant, op zich eindverbruiker dan wel winkelier, wist wat zo'n toile min of meer mocht kosten. Bij stijgende prijzen, weze het aan de bron of tijdens de invoermodaliteiten, dreigde hij telkens de klant te verliezen aan de concurrentie. Zodoende kon de handelaar een gebeurlijke tegenslag in onkosten niet zomaar bijrekenen. En dát betekende dus dat een onverwachte hogere onkost zich veelal vertaalde in zuiver winstverlies voor de verkoper, in casu Bethunes klant.

In het verlengde van de verzendingsproblematiek lag een derde spelbreker, namelijk deze van de geweigerde goederen. Zo'n weigering was nauw verbonden met het feit dat Bethune toiles verstuurde die niet door de klant zelf waren gekozen. Beantwoordden de goederen niet aan wat hij verwachtte, waren ze duurder dan gevraagd of kwamen ze veel te laat toe om ze te kunnen verkopen aan wie of waarvoor ze waren bestemd, dan was door het langdurige en kostelijke transport terugsturen zelden of nooit een optie. Gekoppeld aan de eerste spelbreker, namelijk fraude of smokkel, kón terugsturen bovendien vaak niet. Volstond een korting niet om het misnoegen te bedaren, dan liet men de goederen "voor rekening van Bethune", die ze dan moest laten verkopen tegen commissie of elders moest zien te plaatsen. Altijd een moeilijke zaak natuurlijk, want aan geweigerde goederen hing een vermoeden dat het wellicht om defecte goederen ging <sup>587</sup>. Het was dan kwestie een derde te overtuigen dat dit niet het geval was. Zoniet zat Bethune met een partij goederen in verre oorden die niet werden betaald of waarop hij minstens een deel winst moest afstaan.

Los daarvan waren er klanten die in de tijdspanne tussen hun bestelling en de ontvangst van de goederen in betalingsmoeilijkheden verzeilden en zelfs overkop gingen. De aanzienlijke hoeveelheid (bijna-)falingen mag zonder twijfel worden gelinkt aan de "slechte tijden" die ook in de Zuidelijke Nederlanden maar vooral in Frankrijk voortdurend werden geconstateerd. Ze bemoeilijkten er het handel drijven door de gewoonte systematisch het betalen van facturen uit te stellen. Kleine handelaars, vaak wat naïef en te weinig geschoold, kwamen daardoor wel eens in moeilijkheden. En de grotere negotianten, die goederen verscheepten naar de overzeese koloniën, werden steeds meer geplaagd door de onrust die daar stilaan de kop opstak. Voor al die gevallen bestonden er, naargelang de ernst van de zaak, formules die kennelijk - getuige de diverse gevallen in het bestand - internationaal werden gehanteerd. Mensen met tegenslag konden daarbij rekenen op veel mededogen maar bedriegers en avonturiers werden harder aangepakt. Voor al diegenen daarentegen, die in de monetaire chaos na de Franse Revolutie niet aan metaalgeld geraakten, moest er geval per geval een oplossing worden geïmproviseerd. En dat lukte de ene keer al beter dan de andere.

Behoorden verliezen tot het dagdagelijkse zakenleven, dan waren deze van het laatste decennium van de eeuw een onvoorziene tegenslag van formaat. Het geheel aan verliesposten ten gevolge van geweigerde goederen en onbetaalde facturen om diverse redenen liep immers op tot 7,76 % van de gemiddelde winst tijdens het grootste deel van Bethunes carrière, maar tot het tienvoudige daarvan in de postrevolutionaire periode. Normaliter slonk de winstmarge op de linnenhandel daardoor van 9,5 naar 8,74 %, maar

---

<sup>587</sup> Brunet, Montpellier, dd. 9.5.1759 (UC.33.3).

in de jaren 1790 bedroeg die winst nog nauwelijks 2,85 % zodat Bethune met zijn handel feitelijk geld verloor.

De impact van de verliezen op zijn winst was opmerkelijk groot in vergelijking met het verliespercentage ten opzichte van de totale omzet van de linnenhandel, want die liep amper op tot 0,7 % in de pre-revolutionaire periode en 6,66 % daarna. Dit bewijst m.i. dat de verdiensten in de linnenhandel al bij al tamelijk klein waren, zelfs bij een verkoop à forfait. Het verklaart wellicht bovendien waarom ook Bethunes collega's voor het forfaitsysteem kozen en het verbeteren vasthouden in de crisistijd aan die verkoopsmethode, waarin het verlies beter kon worden vervat.

Het vasthouden aan het principe van géén-verlies-lijden, tenslotte, lijkt mij een gezonde filosofie voor een ondernemer, maar de vraag moet in deze toch worden gesteld of dat principe niet wat rekbaarder moet worden toegepast in sommige omstandigheden. Bethune blijkt dat ook te hebben gedaan bij falingen, maar hij stapte daarvan af na de Revolutie. Allicht schrok hij van de grootteorde waarin de betalingsmoeilijkheden zich plots aandienden, maar de beslissing zorgde voor een jarenlange totale stopzetting van inkomsten. De halsstarrige houding zette kwaad bloed bij de klanten, die geen uitweg meer zagen, en zou uiteindelijk ook zorgen voor het verlies van al die klanten, waarvan sommigen jarenlang probleemloos toiles bij "Bethune & Fils" hadden gekocht. Erger nog: het verhinderde zelfs nieuwe klanten aan de firma te binden. Op zijn minst mag men dus hier gewagen van een bedenkelijk vlekje op het anders zo voortreffelijke ondernemersblazoen.

## Besluit

In dit vierde deel van deze verhandeling onderzochten we het linnengebeuren ten huize Bethune. Daaruit bleek al vlug dat de uitbouw van de linnenhandel onlosmakelijk verbonden was met de afbouw van de lakenhandel. Hoewel Bethune in deze laatste tak van het bedrijf een andere aanpak had geïntroduceerd in de hoop de omzet op te krikken en de winsten te optimaliseren, stootte hij op de limieten van de sector. Deze was dermate complex geworden en de concurrentie werd er zo intens, dat een kleinbedrijf, afhankelijk van de keuze van derden bij inkoop en kwetsbaar voor de vele kleine, vaak weinig solvabele klanten, niet meer aan zijn ambities beantwoordde. De lakenverkoop was immers een nichemarkt geworden en deze van de andere wollegoederen ging er gestaag op achteruit (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 17). Het waren dus "moeilijke tijden" en dat vertaalde zich voor Bethunes firma in lagere winstmarges.

Dezelfde filosofie toepassen op de linnenhandel, daarentegen, leek wél vruchten af te werpen. Hij leefde nochtans in een periode waarin het kader waarbinnen een textielhandel kon worden gedreven vrij statisch was. Sinds het begin van de 18e eeuw versnelde weliswaar de bevolkingsgroei (VANDENBROEKE, 1984 : 31), maar de daardoor stijgende vraag naar klassieke stoffen, met name linnen, werd opgevangen door een spectaculair wassende groep plattelandswevers (id.: 174), zodat er voor de handel op zich weinig veranderde. Bovendien bleef door een gebrek aan technologische vooruitgang in de traditionele textielnijverheid het productiviteitsniveau stabiel. Daartegenover stond het feit dat de concurrentie in de sector steeg. In Antwerpen bijvoorbeeld groeide het aantal linnenwinkels tussen 1636 en 1788 aan met 65 % (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 16-17). Gekoppeld aan een dalende koopkracht die zich stilaan aandiende in de tweede helft van de eeuw (DE VRIES, 1997 : 32, 37), moest dit onherroepelijk leiden tot minder omzet.

Net zoals in de sector van de wollegoederen, kwam het er dus op aan, kost wat kost, die omzet te doen stijgen. Maar blijkbaar zag hij in dat de toestand opvangen met lagere prijzen in een economie van statische markten enkel kon resulteren in lagere winsten, en begreep hij - in tegenstelling tot de toen vaak heersende mentaliteit - dat winst ma-

ken uiteindelijk cruciaal was dan een omzetstijging op zich. Misschien kende hij wel de theorie van Francis Bacon die reeds in het begin van de 17e eeuw had geponeerd dat slechts het aanboren van nieuwe markten in dit geval soelaas kon brengen (DE VRIES, 1976 : 177). En dus dokterde Bethune een strategie uit die het over een totaal andere boeg gooide.

De vernieuwing door zijn "professionelere" aanpak was in de linnenhandel nog opvallender dan in deze van de wollen en gemengde stoffen, want ze situeerde zich op de beide handelspolen tegelijk : aankoop én verkoop. De strategie was nu driedig : 1./ een uitgekiende aankoopmethode, 2./ gespecialiseerde internationale grootschalige verkoop en 3./ een duidelijk focus op winst maken. De drie polen spoorden samen en/of lokten elkaar uit zodat ze als het ware een vicieuze cirkel gingen vormen. In hoeverre dit allemaal bewust of doordacht gebeurde dan wel het gevolg was van een zekere flair om met toevallige opportuniteiten om te gaan valt niet te achterhalen, maar feit is dat het allemaal sterk afweek van de manier waarop vele van zijn collega's te werk gingen.

Daarom hebben we de diverse aspecten van de nieuwe aanpak bij "Bethune & Fils" één voor één onderzocht en beschreven. Het liet ons toe de resem praktische en technische info uit de correspondentie mee te geven aan een ruimer publiek. Uiteraard stonden we eerst even stil bij de vraag welk linnen Bethune precies verhandelde. Het bleek om eenvoudig huishoudlinnen te gaan, dat gebruikt werd voor doorsnee hemden, lakens of zakdoeken, en courant tafellinnen, bekend onder de naam "pellen". Een minder complex artikel alleszins dan de wollegoederen die de firma tot 1769 in de aanbieding had. Het onderscheid tussen de diverse soorten draaide rond een verschillende fijnte en oplopende weefbreedten, zodat we meenden toekomstige onderzoekers te moeten waarschuwen daar bij kwantitatieve analyses rekening mee te houden. Dat linnen werd bovendien verkocht per "stuk", waarvan de lengte aardig kon uiteenlopen. Ook dit is een element waarmee beschikbaar cijfermateriaal zou moeten worden genuanceerd. Deze stukken werden voor het grootste deel gebleekt, maar dat kon op twee manieren : water- of melkgebleekt, zodat dit eveneens een woordje uitleg verdiende. En tenslotte werden die stukken geplooid, verpakt en klaargemaakt voor verzending : allemaal praktische gegevens die vooral informatief werden opgenomen.

Bij de analyse van de linnenverkoop schetsten we eerst de evolutie van de verkoopsomvang. We constateerden daarbij een schaalvergroting van de linnenverkoop die omstreeks 1790 zowat het tienvoud bedroeg van deze in de jaren 1740. We diepten deze evolutie verder uit naar het onderscheid tussen melk- en menagelinnen en zagen een duidelijke verschuiving : waar Van Dale vooral het luxueuzere melklinnen had verkocht, zette Bethune in eerste instantie menagelinnen om. Daarom bekeken we ook in welke prijsklassen Bethunes waaier lijnwaad zich bevond. Méér nog dan bij de wollegoederen bleek Bethune belang te hechten aan een correcte prijs-kwaliteitsverhouding, zodat hij

zijn aanbod beperkte tot degelijk huishoudlinnen, waarvan de prijs voor driekwart beneden de 20 stuivers, en voor de quasi totaliteit beneden de 40 stuivers per el lag. Dat was wel flink wat duurder dan 95 % van het linnen dat bijvoorbeeld op de Gentse markt werd verkocht en minder dan 15 stuivers kostte (MEERSSCHAUT, 1997 : 169).

Het Gentse linnen vertrok massaal naar Spanje, waar het vaak voor de overzeese koloniën en hun op slaven draaiende plantages was bestemd. Het betere linnen van Bethune werd daarentegen vooral door Fransen gekocht voor eigen gebruik. Bij het onderzoek van het klantenbestand merkten we niet alleen een gestage uitbreiding van dat Franse cliënteel tot aan de Atlantische en Mediterrane kusten, maar tevens een internationalisering in die zin dat heel wat van de goedkoopste soorten door Catalaanse handelaars werden gekocht. Zij deden dat in het kielzog van een reeks firma's uit Montpellier, die deze soorten op de "*Foire de Beaucaire*" aan Spaanse afnemers doorverkochten en er tegelijk de zuid-Franse regio van stevig Vlaams no-nonsense linnen voorzagen. Tegelijk werd er een verruiming gerealiseerd doordat deze klanten grotere orders plaatsten, zodat bij Bethune méér stukken tegelijk de deur uitgingen.

We onderzochten wie deze klanten waren en constateerden dat verregaande netwerking, vaak mét familiebanden, het hele klantenbestand van Bethune samenhiield. We bekeken ook wat ze precies kochten en vergeleken de linnenverkoop met deze in wollegoederen. Daarbij bleek dat de aanpak van Bethune er reeds vanaf 1754 voor zorgde dat de verkoop van linnen deze van de wollegoederen overvleugelde. Zodoende leidde de beginnende schaalvergroting en mettertijd ook de internationalisering als vanzelf naar specialisatie in linnen. Het afstoten van de lakenhandel zou er dus slechts een logisch gevolg van zijn. Bovendien verkocht Bethune van in het begin slechts volledige stukken linnen, zodat niet-handelaars bij hem niet terecht konden en de firma nagenoeg de facto van klein- naar groothandel evolueerde.

Wat inkopen betreft, hield Bethune er ook een héél eigen methode op na, want hij kocht met eigen fondsen en betaalde al dat linnen zoveel mogelijk contant én met metaalgeld. Niet alleen was dit ongebruikelijk in zijn tijd, maar het zorgde voor een aparte problematiek omdat er nauwelijks munten te vinden waren. Doordat hij het inzetten van eigen kapitaal binnen de perken wilde houden, limiteerde hij de betalingstermijn voor de klant en zag er strikt op toe dat zij tijdig hun schuld betaalden. Met krediet als norm in de 18e eeuwse handel, diende hij kort op de bal te spelen om dat te kunnen realiseren en dan nog betekende het vinden van "fondsen" een dagdagelijkse zorg. Deze problematiek bracht ons bij de kern van ons onderzoek, namelijk dat Bethune zijn zaak kon uitbouwen dankzij het feit dat hij van bij zijn intrede in de firma over voldoende kapitaal beschikte om deze gang van zaken aan te kunnen. Naarmate de afzet groeide ging dat in theorie steeds makkelijker, maar in de praktijk bleef het steeds een heikele kwestie, om-

dat een stijgende omzet ook toenemende inkopen vereiste, waarvoor telkens weer méér cash kapitaal moest gevonden worden.

Een bijkomend probleem voor de steeds verder groeiende zaak was het méérwerk dat dit alles met zich meebracht. Zolang Bethune jr. nog aan zijn opleiding bezig was, werd dit voor Bethune sr. - die niet erg van delegeren hield - stilaan een prangende zaak. Kocht hij aanvankelijk zo'n 90 % van de toiles zélf in, dan daalde dat in de jaren 1770 tot minder dan 60 %. Hij hield de eindcontrole op wat binnenkwam wel in eigen hand, maar deed voor het aflopen van de markten in die jaren steeds meer beroep op commissionarissen. Het nadeel daarvan was dat hij die mensen een provisie moest betalen, waardoor zijn inkoop- en dus ook zijn verkoopprijs steeg. Die situatie zou opnieuw verbeteren van zodra zoon Bethune de gelederen kwam versterken en vader en zoon nu samen gingen inkopen.

De laatste pool van Bethunes eigen "professionele" aanpak, was de focus op winstoptimalisatie. Die was tamelijk verbeterd en werd nog aangevuld met enkele hulpmiddeltjes, zodat de vraag moest worden gesteld of die linnenhandel misschien onvoldoende opbracht. Wanneer we echter de omzet van de firma berekenden en zijn brutowinst op 9,5 % konden begroten - los van bedrijfskosten en afschrijvingen van investeringen -, bleek dat "Bethune & Fils" met de linnenhandel veel geld verdiende. Daardoor behoorde Bethune op z'n minst in West-Vlaanderen tot de grootste textielnegotianten van zijn tijd. Die winsten werden gerealiseerd door principieel slechts "*à forfait*" te verkopen, tegen de stijgende trend van commissieverkoop in. En bovendien hield Bethune nog enkele trucjes achter de hand om zijn winst op te krikken. Zo weigerde hij kortingen te geven bij klachten, maar zag hij er vooral op toe geen verlies te lijden op betalingen van klanten. Enkel werken met "solide" klanten die betaalden met degelijke wissels gold als norm.

Van winstmaximalisatie was evenwel géén sprake, want hij negotieerde wissels voor rekening van de klant. Hij zocht daar niet op te winnen, en ook het bankieren of expedieren voor klanten deed hij pro bono, bij wijze van dienstbetoon. Zelfs de aankoop van eigen blekerijen betekende géén grote financiële meerwaarde voor de firma, integendeel, maar ze maakte wél een betere "service" naar de klant mogelijk doordat de toiles sneller konden worden gebleekt. Bovendien draaiden vele van gebeurlijke "speculaties" die in de marge van de normale handel werden ondernomen uit op weinig succesvolle ondernemingen en zelfs regelrechte fiasco's, zodat ook langs die kant het fortuin niet moet worden gezocht. Het ziet er dus naar uit dat de aanzienlijke winsten van het bedrijf al bij al toch vooral moeten worden gezocht in de grote hoeveelheid toiles die de firma omzette. Hoewel de pertinente keuze voor forfait-verkoop dat lijkt tegen te spreken, gold ten huize Bethune reeds de facto het adagium "*vendre beaucoup et gagner peu*", volledig in lijn met de nog steeds toenemende trend van commissieverkoop.



Dit had simpelweg te maken met het feit dat in de 18e eeuw een Kortrijkse linnenhandelaar zoals Bethune af te rekenen had met een aantal spelbrekers, die ongebreideld winstmaken verhinderden. Het onderliggende doel van de firma mag dan wel het optimaliseren van de winst zijn geweest, in de praktijk zorgden eeuwenoude, vastgeroeste structuren nog al te vaak voor zware hindernissen op dat parcours. In eerste instantie waren er hoge invoerrechten die de handel met Frankrijk bemoeilijkten. Samen met handlangers in Lille hadden Vlaamse linnenhandelaars daar een oplossing voor gevonden, in die zin dat ze die rechten ontdoken via een uitgedokterd fraudesysteem en zelfs smokkel niet schuwden. We schatten dat Bethune 13 à 25 % van zijn totale omzet frauduleus uitvoerde en dat hij op die manier 17 à 34 % méér kon verkopen aan Franse klanten. Het uitsparen van 3/4 van de rechten naar de "*Pays Conquis*" of 2/3 van de rechten naar het Oude Frankrijk, trok klanten over de streep die zonder die bonus wellicht van hun aankoop hadden afgezien.

Ook het risicovolle, dure en trage vervoer in die tijd verhinderde een vlotte verkoop. Het was dus voortdurend uitkijken geblazen op welke manier het linnen het snelst, veiligst en goedkoopst naar de diverse bestemmingen kon worden verstuurd. Bethune deed daarbij beroep op zowel overlands als overzees transport en werkte met tussenpersonen om de opeenvolgende etappes te overbruggen. De belangrijkste pretbederver was evenwel het spook van de wanbetaling dat steevast als een zwaard van Damocles boven het hoofd van een handelaar hing. Voor Bethune betekende het verlies aan inkomsten door geweigerde zendingen, al dan niet bedrieglijke wanbetaling of falingen in normale tijden 0,7 % ten opzichte van de totale omzet. Peanuts op het eerste gezicht, maar het haalde wel een hap van 7,76 % uit zijn brutowinst. Die verliezen werden na de Franse Revolutie tijdelijk hallucinant want liepen op tot respectievelijk 6,66 % op de omzet en 70 % op zijn brutowinst.

De belangrijkste conclusie die uit de discrepantie tussen de eerste parameter en de tweede in beide gevallen kan worden getrokken, is dat de verdiensten in de linnenhandel dus tamelijk klein bleven, zelfs bij verkoop à forfait. Waarmee de constatacie dat linnenverkopers in Antwerpen en in Leiden sociaal gesproken slechts "gemiddeld" scoorden, omdat ze op vlak van verdiensten slechts de katoenhandelaars achter zich lieten (VAN AERT & VAN DEN HEUVEL, 2007 : 24), ook voor Kortrijk lijkt te worden bevestigd. Met dien verstande, evenwel, dat Bethune dankzij zijn enorme omzet de spreekwoordelijke uitzondering kon vormen die de regel bevestigt.



# Conclusie

## De casus Bethune in een notendop

Het bedrijf "Bethune & Fils" dat we hebben bestudeerd, werd in z'n kern opgericht door Joachim Van Dale, ergens in de tweede helft van de 17e eeuw. Het was gevestigd in volle centrum Kortrijk, draaide rond de verkoop van allerlei soorten stoffen aan kleine handelaars en particulieren, en had reeds enige renommée opgebouwd onder leiding van Joachim zelf, zijn zoon Jean-Baptiste en tenslotte kleinzoon Joseph Van Dale. Omdat deze laatste ambieerde om priester te worden, werd de zaak op 1 oktober 1753 overgelaten aan Jean-Baptiste Bethune, een jonge man uit Rijsel, die in 1747 met Josephs jongere zuster Marie-Thérèse was getrouwd, en zich sindsdien als degelijk opgeleid linnenhandelaar met zijn schoonbroer in de stoffenhandel had geassocieerd.

Het bedrijf zou evolueren naar een gespecialiseerde linnenhandel en verder blijven bestaan tot het in de sfeer van een zieltogende Vlaamse linnennijverheid werd opgedoekt rond 1850 door J.Bte Bethunes kleinzoon Felix. We hebben onze studie beperkt tot de pre-industriële periode 1737-1799, waarin we vooral de overdracht van de firma door Joseph Van Dale in handen van J.Bte Bethune hebben gevolgd, evenals de uitbouw ervan door J. Bte zelf, de associatie met zijn zoon onder de naam "Bethune & Fils" (oktober 1780), de officiële overname door zoon J.Bte jr. (1 mei 1787), en de verderzetting van de zaak in maart 1791 door diens weduwe, weliswaar na enkele jaren via haar tweede echtgenoot François Van Ruymbeke.

We hebben voor deze periode een zo compleet mogelijke bedrijfsanalyse gemaakt, door de firma in al haar aspecten te benaderen. Dit soort onderzoek was slechts mogelijk omdat de familie Bethune het handelsarchief nagenoeg compleet heeft bewaard. Het bevindt zich in het archief Bethune, op het kasteel te Marke, en bevat naast grootboeken en journaals diverse registers met betrekking tot de aankoop en verkoop van de stoffen, de quasi volledige in- en uitgaande handelscorrespondentie, en een uitgebreid privaatarchief waarin foto's en méér persoonlijke documenten werden ondergebracht.

Doordat aanvankelijk vooral zogenaamde "wollegoederen" werden verkocht - waaronder zowel lakens, saaïen, een beetje linnen als met katoen of zijde gemengde stoffen moeten worden verstaan - en er pas later op de gespecialiseerde verkoop in linnen werd overgeschakeld, hebben we de analyse in twee delen opgesplitst : een luik wollegoederenhandel en een luik linnenhandel. Beide sectoren staan bovendien voor een uitgesproken cesuur binnen de firma sinds 26 maart 1768, namelijk deze tussen een lokale detailhandel in wollen stoffen en een internationale groothandel in lijnwaad. In beide luiken gingen we na 1./ welke stoffen er werden verkocht, 2./ waar ze werden aangekocht, 3./ aan wie ze werden verkocht, 4./ hoeveel stukken er werden omgezet, 5./ tegen welke prijs ze werden verkocht, 6./ hoe ze werden bezorgd en 7./ hoe ze werden betaald. In het verlengde ervan onderzochten we welke omzet de firma met de verkoop van die stoffen realiseerde en hoeveel winst Bethune daarop kon maken. In een eerste onderdeel van onze conclusies willen we beide sectoren met elkaar vergelijken.

## Het assortiment

Wat het assortiment betreft, bemerkten we een aanzienlijk verschil in aanbod tussen de afdeling lakenhandel en die van lijnwaad (cfr. tabel 83). Er was doorheen de jaren enige evolutie merkbaar in het assortiment van beide bedrijfstakken, maar dat was méér uitgesproken bij linnen dan bij de wollegoederen. Vanaf begin jaren zeventig diende zich immers logischerwijs een grotere waaier keuzemogelijkheden in linnen aan, toen de firma overschakelde op specialisatie in linnen. Maar waar de klanten in de eerste sector globaal genomen konden kiezen uit diverse uitvoeringen van 53 soorten stoffen in zeven genres textiel, bleef wat linnen betreft de keuze beperkt tot hooguit drie genres : in hoofdzaak klassiek lijnwaad, tijdelijk tafellinnen en sporadisch rollez. In die genres lijnwaad moest er dan enkel een breedte worden gekozen, een kwaliteit op basis van fijnte en bij tafellinnen een weeftekening. Men kon deze toiles wél onbehandeld verkrijgen of gebleekt, en de rollez eventueel ook geverfd. Maar daar stopte het. Van duur tafellinnen, met name het wereldvermaarde Kortrijkse damast, hield Bethune liever de handen af, gezien het quasi invoerverbod dat daarop in Frankrijk bestond.

**Tabel 83** Het aanbod wollegoederen, periode 1743-1768, versus het aanbod linnen, periode 1737-1799

Wollegoederenhandel		Linnenhandel				
Genre textiel	Subsoorten	Genre linnen	Subsoorten	Fijntes	Breedtes	Opmaak
Lakens	10	Klassiek		diverse	13	Ecru, menage- of melkbleek
Flanellen	8	Tafellinnen (servetten)	Pellen of damassés	6	3	Ecru of melkbleek
Calmandes	3	Tafellinnen (nappes)	Pellen of damassés	4	4	Ecru of melkbleek
Saaïen/serges	6	Rollez		1	4	Ecru, gevefd of melkbleek
Gemengde (wol)	9					
Gemengde (katoen)	8					
(Half)zijde	9					
TOTAAL	53	3	2	diverse	13	

Bron : Archief Bethune, Marke. Aankoopregisters Wollegoederen C.31.4.2 en C.31.1.2. Bijlagen 2.1.1 en 2.1.2. Verkoopregisters linnen C.31.1.1, 31.4.3, 31.4.4., 31.4.7, 31.4.8, 31.2.2. en 31.4.11. Bijlagen 2.3.1 t/m 2.3.7.

## De leveranciers

De wollegoederen kocht Bethune niet zelf aan, in die zin dat hij de stoffen niet persoonlijk in de diverse productieregio's ging uitkiezen. Hij deed hiervoor beroep op mensen ter plaatse, veelal commissionarissen of negotianten die de situatie ter plekke het beste konden inschatten. Slechts in een minderheid van de gevallen bevoorraade hij zich rechtstreeks bij fabrikanten. Dat deed hij vooral in de Vesderstreek, waar hij lakens en serges kocht, en in Brussel, van waar hij met zijde gemengde stofjes introk. Linnen daarentegen kocht hij voor 60 à 90 % zélf op de diverse linnenmarkten in Vlaanderen, rechtstreeks uit handen van wevers of van kutsers. Om de enorme werkdruk iets te verlich-

ten, liet hij zich hierin wel bijstaan door commissionarissen en makelaars, om de linnenmarkten buiten Kortrijk af te lopen, vooral in de periode vanaf 1769 - zijnde de overschakeling op specialisatie in linnen - tot het moment dat zijn zoon in de zaak werd geïntegreerd.

**Tabel 84** De leveranciers van wollegoederen, periode 1743-1768, versus de leveranciers van linnen, periode 1747-1799

Wollegoederen				Linnen			
Leveranciers		Regio's	Lok.	Leveranciers		Regio's	Lok.
Engeland	4	Shropshire	1	Zuidel. Nln.	1272	West Vlaand.	47
	2	Devonshire	2		66	Oost Vlaand.	13
	4	Londen	1		33	Henegouwen	7
	6	Yorkshire	3		1	Brabant	1
	1	East Anglia	1	Frankrijk	4	Frans Vlaand.	3
Zuidel. Nln.	16	Vlaanderen	2	?	31	?	?
	21	Brabant	2				
	12	Vesder	3				
	1	Luxemburg	1				
	1	Henegouwen	1				
Prinsbisdom Luik	3	Luik	1				
Frankrijk	7	Normandië	2				
	9	Frans Vlaand.	2				
	8	Picardië	3				
	4	Champagne	2				
TOTAAL	99	15	27		1407	5	71

Bron : Archief Bethune, Marke. Aankoopregisters Wollegoederen C.31.4.2 en C.31.1.2. Bijlagen 2.1.1 en 2.1.2. Aankoopregisters linnen C.31.2.15, C.31.2.16, en C.31.3.1. Bijlage 2.2.9.

Tabel 84 geeft een overzicht van de leveranciers van wollegoederen, afgezet tegenover die van linnen. Hierin valt enerzijds het grote verschil op in aantal leveranciers : slechts 99 voor wat wollegoederen betreft, maar 1407 leveranciers van lijnwaad. Dat laatste cijfer geeft dan nog slechts een benaderde realiteit weer, want is een inschatting op basis van drie steekproeven <sup>1</sup> die we hebben uitgewerkt, om de identiteit van de vele wevers toch enigszins te kunnen vaststellen. Anderzijds zien we ook een verschil in het aantal regio's van waaruit de stoffen werden aangetrokken. Bethune kocht zijn aanbod wollegoederen in 15 regio's, waaronder vijf in Engeland en vier in Frankrijk. In eigen land werden niet alleen Limburg, maar ook Luik en Luxemburg aangeschreven. Lijnwaad daarentegen werd uitgezocht in de onmiddellijke omgeving : West- en Oost-Vlaanderen, hooguit op enkele markten in Henegouwen, Brabant en Frans-Vlaanderen. In die regio's bleven de lokaliteiten voor wollegoederen echter beperkt tot 27, terwijl zowat alle dorpen in een beperkte straal rond Kortrijk linnen verkochten aan "Bethune & Fils" en ook alle linnenmarkten van betekenis in Oost-Vlaanderen en Henegouwen werden bezocht.

Omwille van de onvolledigheid van onze gegevens, konden we voor linnen niet precies uitzoeken welk percentage toiles precies uit de diverse aankoopregio's kwam, al is het zo ook wel duidelijk dat quasi alles in de Zuidelijke Nederlanden werd geproduceerd en het leeuwenaandeel van Westvlaamse makelij was. De wollegoederen daarentegen kwamen voor 74 % uit Engeland, 8 % uit Frankrijk en 4 % uit het Prinsbisdom Luik, zodat slechts 14 % in de Zuidelijke Nederlanden was gefabriceerd. We constateerden wel een grote discrepantie tussen de geleverde hoeveelheden per leverancier. Topleverancier in Engeland - zowel in aantallen stukken als jaren - was een factor uit Londen, maar de vijf huizen uit Yorkshire en Devonshire leverden samen de meeste lakens en serges.

## De klanten

Ook de klanten van de firma moeten in twee groepen worden onderscheiden. Het bestand van zowel de wollegoederenklanten als dat van de linnenklanten steeg gevoelig in de loop van de onderzochte periode : het eerste van 106 naar 183 klanten tussen 1743 en 1768, het tweede van 47 naar 629 klanten tussen 1747 en 1790. Gegroepeerd per sector voor de hele verkoopperiode zag de verdeling eruit zoals weergegeven in tabel 85. Daarin zien we dat het aantal linnenklanten flink wat hoger lag dan dat van de wollegoede-

---

<sup>1</sup> De jaargangen 24.10.1768 - 24.10.1769, 7.12.1778 - 18.10.1779 en ?.?.1788 - 14.9.1789 in aankoopregister C.31.2.16.

renklanten, en dat ze bovendien - met uitzondering van de Zuidelijke Nederlanden - ook ruimtelijk meer waren verspreid. Daar moet worden aan toegevoegd dat 42 % van de 217 wollegoederenklanten Kortrijkzanen waren en ook de rest van het cliënteel woonde binnen een straal van 30 km rond de stad. Onder de 938 linnenklanten bevonden zich feitelijk slechts 417 regelmatige afnemers, die gegroepeerd in 8 steden binnen de Zuidelijke Nederlanden en 9 Franse steden woonden.

**Tabel 85**      Overzicht van de wollegoederenklanten, periode 1743-1768 versus de linnenklanten, periode 1737-1799

Wollegoederen			Linnen		
Klanten	Regio	Steden	Klanten	Regio	Steden
187	Zuidel. Nln.	47	320	Zuidel. Nln.	46
29	Frankrijk	10	585	Frankrijk	100
1	Noordel. Nln.	1	5	Noordel. Nln.	5
			17	Spanje	11
			4	Italië	2
			3	Portugal	2
			1	Engeland	1
			2	Duitsland	2
			1	Zwitserland	1
217	3 regio's	58	938	9 regio's	170

Bron : Rijksarchief, Kortrijk. Stadsfonds SF 39. Archief Bethune, Marke. Verkoopregister wollegoederen C.31.5.1. Bijlage 2.1.17. Verkoopregisters linnen C.31.1.1, C.31.4.3, C.31.4.4, C.31.4.7, C.31.4.8, C.31.2.2, C.31.4.11. Bijlage 2.4.5.

Het grootste onderscheid tussen beide groepen was de semi-professionaliteit van 81 % van de wollegoederenklanten en de quasi absolute professionaliteit van de linnenklanten. Waar zich onder de eerste groep vooral winkeliers, boutiquiers, naaisters en kleermakers bevonden, die veelvuldig stoffen aankochten in coupons, bevatte de tweede groep slechts textielgrossisten, linnenhandelaars en commissarissen, die uitsluitend toiles kochten per stuk of zelfs per baal. De meeste linnenklanten waren Fransen en zij waren meteen ook de belangrijkste klanten, want kochten naar verhouding ook het



meest. De topbestemming voor linnen ten huize Bethune was de Languedoc, waar met name de linnenhandelaars van Montpellier hun aankopen massaal debiteerden op de "*Foire de Beaucaire*". De grootteorde van hun aankopen stak met kop en schouders uit boven die van de daarop volgende belangrijkste verkoopregio's Parijs, Picardië, Frans-Vlaanderen, Champagne, Aquitanië, Catalonië en Vlaanderen zelf. Catalonië, waar Bethune mettertijd nochtans de grootste hoeveelheden naar verscheepte bestemd voor hun koloniën, bekleedt in dit totaalplaatje geen topplaats, enkel en alleen omdat deze handelaars pas klant werden in de tweede helft van de jaren 1770.

Zowel binnen de laken- als binnen de linnensector waren er vrouwen actief, hetzij als leverancier, hetzij als klant. De percentages liepen echter sterk uiteen, getuige tabel 86. De reden voor de beperkte betrokkenheid van Engelse vrouwen bij de wollegoederenleveranciers was te wijten aan de omvang van de bedrijven waarbij Bethune in dat land kocht. Achttiende-eeuwse vrouwen participeerden méér in kleinere handelszaken, getuige deze waarmee Bethune zowel voor aan- als verkoop werkte in eigen land. In Frankrijk spoorde de participatiegraad van vrouwen gelijk met die in de Zuidelijke Nederlanden voor wat de klanten betreft. Bij de leveranciers was het minder, maar dat was wellicht deels te wijten aan toeval en deels aan het percentage fabrikanten onder hen.

**Tabel 86**      Overzicht van de vrouwelijke betrokkenheid bij de wollegoederenhandel, periode 1743-1768, versus deze in de linnenhandel, periode 1737-1799

Wollegoederen		Linnen	
Leveranciers		Leveranciers	
Engeland	0 %	Zuidel. Nln. (wevers/kutters)	2,8 %
Frankrijk	7 %	Zuidel. Nln. (handel)	11,5 %
Zuidel. Nln.	20 à 24 %		
Klanten		Klanten	
Zuidel. Nln.	21,4 %	Zuidel. Nln.	14 %
Frankrijk	21,7 %	Frankrijk	9,6 %

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Boekhoudingsregisters en handelscorrespondentie cfr. tabellen 5 t/m 7 en bijlagen 2.1.1 t/m 2.1.4, plus tabel 28 en bijlage 2.1.13 voor de lakensector en bijlagen 2.2.4, 2.2.6 en 2.4.6 voor de linnensector.

Het aandeel vrouwen bij de Zuid-Nederlandse linnenleveranciers was klein in vergelijking met hun bijdrage in de wollegoederensector. Dit moet worden gelinkt aan het feit dat vrouwen traditioneel géén toiles weefden. Bij het verhandelen ervan waren ze méér betrokken, als leveranciers én als klanten, maar minder dan in de lakensector. Bij de Franse klanten zagen we eenzelfde tendens. De verklaring voor hun minder betrokkenheid bij de linnenzaken ligt simpelweg in de omvang van de bedrijven waar Bethune mee werkte. Er waren zeer veel vrouwen actief in de linnensector, wellicht zelfs méér dan in de lakensector, administratief maar ook in de verkoop. Alleen opereerden de groothandels en de belangrijke linnenhandels, waarbij Bethune zich bevoorraadde of aan wie hij linnen leverde, niet onder hun naam. Doorgaans was er immers enkel voor weduwen een gereguleerd statuut voorzien, zodat het fenomeen ons geenszins hoeft te verbazen. Het beeld wordt dus, met andere woorden, scheefgetrokken door het verschil tussen de detailhandel in wollegoederen en de groothandel in linnen, zodat hieruit geen algemene gevolgtrekkingen mogen worden gemaakt.

## De omzet

Tabel 87 zet de aankopen in stukken wollegoederen tegenover de verkopen in stukken linnen. Omdat we voor de wollegoederen beschikten over volledige bronnen met betrekking tot de inkoop ervan, hebben we deze cijfers vergeleken met de completer in het archief te vinden gegevens betreffende de verkoop van linnen. De omvang van de verkopen in beide sectoren spoorde uiteraard parallel met die van de respectievelijke inkopen, maar schommelde soms aanzienlijk van het ene op het andere jaar. De redenen hiervoor liepen uiteen, maar waren grotendeels conjunctureel, want volgden prijs-schommelingen die op hun beurt werden bepaald door oorlogen, misoogsten of regeringsmaatregelen.

De lakensector behelst slechts 25 jaar, terwijl de linnenhandel onderzocht werd over 62 jaar. Vanuit deze optiek bekeken, kunnen we dus stellen dat de aankopen in wollegoederen en de verkopen in linnen binnen de Zuidelijke Nederlanden nagenoeg overeenkwamen. Dit bevestigt het vertrouwen van Bethunes collega's in eigen land. De aankopen in Engeland en Frankrijk waren echter compleet tegengesteld aan de verkoop in die landen : Engeland was dé grote leverancier, Frankrijk dé grote afnemer. Bij de productie van wollen stoffen zette Engeland immers nog steeds de toon. Bethunes voorkeur om Vlaams linnen aan Frankrijk te slijten, heeft te maken met té hoge invoertarieven in Engeland én het feit dat hij als Fransman, opgeleid tot linnenhandelaar, méér dan gelijk wist wáár in Frankrijk de noden voor wélk linnen precies lagen.

**Tabel 87** Aankopen wollegoederen, periode 1743-1768, versus verkopen linnen, periode 1737-1799, in totaal aantal stukken

Aankopen wollegoederen		Verkopen linnen	
Engeland	18069	Engeland	42
Frankrijk	1927	Frankrijk	141685
Zuidelijke Nederlanden	4361	Zuidelijke Nederlanden	11108
		Spanje	11933
		Noordelijke Nederlanden	311
		Portugal	225
		Italië	136
		Zwitserland	56
		Duitsland	6
TOTAAL	24357	TOTAAL	165502

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Registers C.31.4.2, C.31.1.2 en handelscorrespondentie voor de wollegoederen. Bijlage 2.1.4. Verkoopregisters C.31.1.1, C.31.4.3, C.31.4.4, C.31.4.7, C.31.4.8, C.31.2.2, C.31.4.11. voor linnen. Bijlage 2.3.20.

Als algemene trend - waarvoor we verwijzen naar figuur 66 - mag worden gesteld dat de aankopen in wollegoederen stegen tot 1511 stukken in 1754, waarna ze geleidelijkaan afnamen. De terugloop begon evenwel reeds in het binnenland vanaf 1750, terwijl de Engelse aankopen verminderden vanaf 1755 en deze in Frankrijk slechts vanaf 1762. De verkoop in linnen vertienvoudigde tussen de jaren 1740 en 1790 toen 5981 stukken werden verkocht, weliswaar in een groeilijn die geregeld werd onderbroken door kleinere of grotere terugvallen. Deze groei was niet alleen het gevolg van een verruiming van het klantenbestand, maar eveneens van de grotere hoeveelheid stukken die per klant werden gekocht. De hoogste sprong voorwaarts werd logischerwijs gerealiseerd begin jaren zeventig, na de omschakeling tot speciaalzaak in linnen. Een zeer belangrijke cesuur in deze handel, met een daling tot een nulverkoop gedurende enkele jaren, deed zich voor vanaf 1791 : het jaar waarin de beide Bethunes overleden en de firma begon te kampen met de gevolgen van de Franse Revolutie. In de laatste jaren van de eeuw zou slechts de helft worden verkocht van de omzet in 1790.

## De prijzen

De vergelijking tussen beide takken van de firma leert verder dat de verkoop in linnen deze van wollegoederen reeds overtrof in 1751. En in 1770 verkocht Bethune evenveel stukken linnen als hij aan linnen en wollegoederen samen verkocht in 1764. Hoewel de prijzen van zowel de wollen als de linnen stoffen erg uiteen konden lopen, mogen we stellen dat Bethune in beide afdelingen kwalitatief goede, betaalbare stoffen verkocht.

Tabel 88 toont hoe het verkoopniveau volgens prijzencategorieën was onderverdeeld. Daaruit blijkt dat Bethune iets méér middenprijzen verkocht in wollegoederen, maar écht dure lakenstoffen werden slechts door een minderheid van de klanten gevraagd. Het accent lag op nieuwmodische calmandes en andere lichtere lakenstoffen of flanelen. In beide afdelingen gingen sowieso de meeste stukken de deur uit voor een prijs beneden de 20 stuivers per el. Omdat het er in linnen méér waren, betekende dit dat de gemiddelde verkoopprijs in de linnenafdeling lager lag dan die in de wollegoederenhandel. Dit werd echter in de kassa van de firma gecompenseerd doordat de linnenklanten doorgaans grotere hoeveelheden kochten. Bovendien werden toiles van 11 1/4 à 16 2/3 stuivers/el reeds beschouwd als middenprijzen en die waren het meest gegeerd bij Bethune. Daarmee positioneerde hij zich binnen de linnenhandel als specialist in degelijk huishoudlinnen, in tegenstelling tot bijvoorbeeld Gent, waar 95 % van het lijnwaad hooguit een prijs haalde tussen de 5 en de 15 stuivers/el.

**Tabel 88**      Percentage verkopen wollegoederen volgens prijzencategorie, periode 1743-1768, versus dat van linnen, periode 1737-1799

Wollegoederen		Linnen	
66 %	< 20 stuivers/el	76,58 %	< 20 stuivers/el
17 %	20 à 40 stuivers/el	23,27 %	20 à 40 stuivers/el
10 %	40 à 60 stuivers/el	0,03 %	40 à 60 stuivers/el
6 %	> 60 stuivers/el	0,12 %	> 60 stuivers/el

Bron : Archief Bethune, Marke. Handelsarchief. Aankoopfacturen-registers C. 31.4.2 en C.31.1.2. voor wollegoederen. Bijlage 2.1.12. Verkoopregisters C.31.1.1, C.31.4.3, C.31.4.4, C.31.4.7, C.31.4.8, C.31.2.2, C.31.4.11. voor linnen. Bijlage 2.3.21.

## Het transport

Aan de hand van de vele verwijzingen naar transportkosten, dachten we zicht te krijgen op de kostprijs van het in- of uitvoeren van een stuk stof, maar dat is slechts in zeer beperkte mate gelukt. Het grootste gedeelte van de wollen stoffen werd kennelijk door de klanten zelf meegenomen, want we vonden geen aanduidingen in de verkoopregisters op dat gebied. Voor het invoeren ervan waren er twee mogelijkheden : transport over land voor de binnenlandse en Franse producten, transport over zee voor de Engelse lakens. In het eerste geval beschikten we slechts sporadisch over een prijs voor een deeltraject. Daaruit viel enkel af te leiden dat een faille of serge vanuit Luik naar Antwerpen vervoeren om er te worden geverfd, reeds respectievelijk 3,5 à 6 % bovenop de verkoopprijs kostte. Daar moest het verdere vervoer tot Kortrijk dan nog worden bijgeteld.

Het invoeren van een stof uit Engeland over zee kostte 3 à 4 % rechtstreeks van Hull of Londen naar Oostende/Brugge. Moesten de stoffen in Engeland eerst nog over land naar Londen worden vervoerd, dan kwam daar al gauw  $\pm$  4 % bij. Met daar bovendien nog zo'n 4 % invoerrechten bovenop - na 1763 zelfs opgetrokken tot 7,5 à 8 % - evenals het vervoer van Brugge naar Kortrijk, kan de conclusie dus enkel luiden dat, van wáár de wollegoederen ook kwamen, transport een méérkost van betekenis was. In het allerbeste geval bedroeg die gezamenlijke kost reeds 7 %, maar naargelang de juiste herkomst van en de soort stof kon hij makkelijk oplopen tot 16 %. Gemiddeld mocht een importeur dus rekenen op 10 à 14 %, waar bovenop nog enkele kleine onkosten en eventuele commissielonen moeten worden bijgeteld.

Over de kostprijs voor het transport van een stuk linnen tasten we al evenzeer in het duister. Omdat de vrachtprijs bij overzees transport werd bepaald op basis van de waarde, was het slechts aangewezen het goedkoopste linnen te verschepen. Het duurdere lijnwaad werd bij voorkeur over land vervoerd, temeer daar dit het snelst ging, zelfs naar havensteden zoals Marseille. We stelden ook vast dat die kostprijs bij overlands transport, en dit zowel voor wollegoederen als voor toiles, zwaarder doorwoog op een goedkoop stuk stof, omdat de vrachtprijs dan werd bepaald op basis van het gewicht, al dan niet uitgedrukt in een vaste prijs per stuk.

Het liet ons toe in te schatten dat een stuk linnen van Kortrijk naar Bordeaux versturen via de overlandse route zeker 3 à 4 % kostte. Dat was een kostprijs die zowat de helft bedroeg van de legale rechten die erop moesten worden betaald. Maar werd het stuk gefraudeerd, dan woog de post transport zwaarder door dan die van de invoerrechten. Wat verschepen precies kostte konden we niet achterhalen, bij gebrek aan gedetailleerde gegevens, maar de verzekering alleen bedroeg al 2,5 à 4,5 %. De route van Oostende naar Bordeaux, laat staan Barcelona, was heel wat verder dan van Hull of Londen naar

Oostende, zodat de kostprijs in verhouding in ieder geval vrij hoog moet zijn geweest. Wat linnen betreft waren dit echter kosten voor rekening van de klant.

## De opbrengst

We hebben ook geprobeerd uit te rekenen wat Bethune met zijn handel in beide sectoren verdiende. Het resultaat daarvan is hier in een beknopt overzicht opgenomen als tabel 89. Op basis van uitlatingen van Bethune zelf, gingen we ervan uit dat hij met de verkoop van wollegoederen 5 % bruto-winst realiseerde, waarvan zijn algemene werkingskosten én de kostprijs van zijn geïnvesteerd kapitaal nog moesten worden afgetrokken voor een netto resultaat. Met de verkoop van lakens alleen al zou hij zo jaarlijks reeds vijftien keer het inkomen van een ongeschoolde arbeider hebben verdiend. Voor de verkoop van linnen wijzen onze berekeningen op basis van zijn verkoopfacturen in de richting van 9,5 % bruto-winst, eveneens nog te verminderen, om de mogelijke nettowinst te bepalen, met diezelfde onkosten en in de jaren 1780 met de investeringskost voor de aankoop van blekerijen.

**Tabel 89**      Inschatting van de bruto-jaarwinsten in Florijnen Brabants courant, 1747-1799

	5% winst op wollegoederen 1747-1767		9,5% winst op linnen 1747-1767		9,5% op linnen 1768-1799	
minimum	789	In 1747	1216	In 1747	11184	In 1768
maximum	3411	In 1754	12954	In 1764	39588	In 1790
gemiddeld	2394		7683		23156	
TOTAAL	± 10077				± 23156	

Bron : Rijksarchief, Kortrijk, Verkoopregister SF 39. Archief Bethune, Marke. Inkoopfacturen C.31.1.2 en C.31.4.2, aangevuld vanuit de correspondentie. Bijlagen 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.1.8 en 2.1.16. voor de wollegoederen. Archief Bethune, Marke. Alle verkoopregisters linnen. Bijlage 2.3.23.

Sowieso tonen deze cijfers aan dat Bethune, reeds in zijn wollegoederen-kleinhandel, maar vooral in de linnen-groothandel fortuinen verdiende, waar de meeste vroegmoderne textielhandelaars slechts konden van dromen. Hij moest op het toppunt van zijn

carrière slechts de allergrootste negotianten van zijn tijd laten voorgaan, of de paar pre-industriële handelaars-ondernemers die toen in de Zuidelijke Nederlanden actief waren. Mensen zoals de Antwerpse negotiant Peter Jacob de Heyder, die in 1767 met zijn flanelmanufactuur in Lier 200 weefgetouwen liet draaien en daarmee 48.000 Fl brutowinst realiseerde (LIS & SOLY, 1987 : 27-28). Die enorme winsten had Bethune - behalve aan zijn uitgekiende verkoopmethode waar we verder op terugkomen - te danken aan de grote hoeveelheid toiles die hij omzette : bijna 6000 stukken in 1790. Wijd en zijd stond hij tegen die tijd dan ook terecht bekend als "de eerste handelaar van Kortrijk".

Van die enorme winsten moesten zoals gezegd de bedrijfskosten nog worden afgetrokken. Die liepen in die tijd niet hoog op, ook al had hij wat personeel in de zaak. De grote onbekende factor betrof echter de vraag wanneer de klanten de gekochte goederen zouden betalen. In een tijd waarin bijna iedereen kocht op krediet, konden de wachttijden op betaling hoog oplopen. Zo liepen de onbetaalde wollegoedrekeningen bij Bethune eind 1755 op tot een bedrag dat overeenkwam met driekwart van zijn jaaromzet, of anders gesteld : zestien keer zijn jaarwinst. Dit kalfde uiteraard de feitelijke winstmarge af, maar het mislopen van rente op kapitaal bleef toch vooral een "virtueel" verlies. Erger was het wanneer de aankoop wegens faling of ander onvermogen van de klant helemaal niet werd betaald. Voor wat de lakenhandel betreft, kregen we daar weinig zicht op. We stelden enkel vast dat 50 % van de verkopen binnen de zes maanden werd betaald en 87 % binnen de twee jaar. Enkele klanten betaalden slechts op drie, vier en zelfs zeven jaar tijd, maar we weten slechts van drie gevallen die nooit werden betaald. De grootteorde van deze verliezen kennen we niet.

Wel bleek de overnameprijs voor de wollegoederenhandel van 45919 Fl ct nooit volledig door overnemer Jacques Vandenberghe te zijn afbetaald. De niet gesoldeerde 48 % hebben we verrekend in het overzicht van de verliezen die in de linnenhandel werden geleden. De totaliteit van de gemiste inkomsten konden we voor de periode 1743-1793 begroten op 7,76 % van de geboekte winst, waardoor deze werd gereduceerd van 9,5 % naar 8,74 %. De financiële crisis die in Frankrijk jarenlang aansleepte na de Franse Revolutie zorgde echter voor een aderlating van 70 % verlies op de winst tijdens de jaren 1789-1797. Gedurende deze jaren diende de firma dus te overleven op een winstmarge van 2,85 %, weliswaar terend op de renten van de aanzienlijke geboekte winsten tijdens de steeds goudkleurende jaren tussen circa 1747 en 1790.

## Van laken tot linnen : belangrijkste vaststellingen

In de marge van deze bedrijfsanalyse, stelden we op allerlei vlakken een aantal neven-aspecten vast. Vooreerst bleek Bethune in zijn wollegoederenafdeling weinig katoen(mengelingen) en zijden stoffen te verkopen. De eerste vaststelling bevestigt de bevindingen van VANDENBROEKE (1979 : 151), die de consumptie van katoen op het einde van het Ancien Regime niet al te hoog inschatte. De tweede bevestigt de constatering door VAN AERT & VAN DEN HEUVEL (2007 : 16, 24) dat de verkoop van zijdestoffen er in de loop van de 18e eeuw sterk op achteruitging. We zagen ook een terugval in Bethunes bedrijf van de verkoop in klassieke lakens, ten voordele van deze in de nieuwe soorten flanellen, serges en vooral calmandes : een trend die ook in Gent werd opgemerkt door MEERSSCHAUT (1997 : 163-165). Het teruglopen van de verkoop in gemengde stoffen in de tweede helft van de 18e eeuw, dat VAN RYCKEGHEM (1985 : 196-197) meldde, deed zich ook voor in de boetiek van Bethune, weze het versneld vanaf de late jaren zestig.

Ons onderzoek wees verder uit dat door het ontstaan van het modebewustzijn en in het kader van de consumptierevolutie het aantal variaties in stoffen sterk was toegenomen en dat de stedelijke middengroepen misschien wel met plezier een meerprijs betaalden voor het nieuwste modestofje (MEERSSCHAUT, 1997 : 176), maar toch vooral op zoek waren naar goedkope, lichte stoffen die voor een democratischer prijsje op de kop konden worden getikt (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 82). Die voorkeur bleek samen te sporen met de gestegen levensduurte die voor de tweede helft van de 18e eeuw in tal van onderzoeken werd aangetoond en die te wijten was aan het samengaan van dalende koopkracht vanaf 1740-1750 (SCHOLLIERS, 1975 : 454) en een trend van algemene prijsstijgingen (VANDENBROEKE, 1979 : 144 en 1984 : 129, 210 - BLONDÉ, 1999 : 182). Daardoor werd al snel een causaal verband gelegd tussen de voorkeur voor die goedkopere, lichtere stofjes en de gestegen levensduurte.

Maar één element werd hierbij over het hoofd gezien : de gedaalde kwaliteit van stoffen. Dat de kwaliteit van de nieuw-modische, goedkopere producten in de 18e eeuw minder hoog was, is in de literatuur over de consumptierevolutie inmiddels genoegzaam bekend (vb. BLONDÉ & GREEFS (2001), DE VRIES (2008), e.a.), maar het is een link die door voormalige Vlaamse linnenonderzoekers zoals COPPEJANS-DESMEDT (1965) en VANDENBROEKE (1979) nog niet werd gelegd. W. Haagen beschreef het probleem van de toenevende slechte kwaliteit van linnen, maar grotendeels toegespitst op de 19e eeuw (HAA-GEN, 1983 : 224).

Doordat de prijs van de grondstoffen voortdurend opsloeg en de vraag naar stoffen vaak groter was dan het aanbod, regende het nochtans reeds klachten in de handelsscorres-



pondentie Bethune over enerzijds de verslechterende kwaliteit van de stoffen en anderzijds de duurte van het betere aanbod. Het parallel voorkomen van beide klachten lijkt er daarom op te wijzen dat mensen nog wél bereid waren duurdere stoffen te kopen, doch slechts op voorwaarde dat ze kwalitatief ook hun prijs waard waren. Dit werpt meteen ook een ander licht op het floreren van de tweedehandsverkoop, zoals vastgesteld door VAN DAMME & VERMOESEN (2009). Vooral leidde het ertoe dat bij de verkoop van textiel in de tweede helft van de 18e eeuw één factor in het bijzonder van primordiaal belang werd, namelijk de "juiste prijs", zijnde de laagst mogelijke prijs voor het geboden kwaliteitsniveau. Wellicht zocht men dus nog wél naar de beste kwaliteiten, maar stelde men zich noodgedwongen tevreden met een maatje minder, omwille van de rationeel afgewogen "onbetaalbaarheid" van het betere werk.

In alle geconsulteerde werken omtrent linnen, de grootteorde van de linnenhandel en/of de linnennijverheid, wordt gewag gemaakt van "stukken" toile, mogelijks de lengte van die stukken en eventueel een fijntegraad van de stoffen. Maar quasi systematisch ontbreekt één aspect : de uiteenlopende breedtes waarop dat lijnwaad werd verkocht. Nochtans is dat een factor van belang, want bij de verkoop van een stuk  $4/4$  (=één el breed) ten overstaan van een stuk  $8/4$  (=twee el breed), spreken we over exact de dubbele oppervlakte die werd geproduceerd of verhandeld. Uiteraard was een  $8/4$  ook duurder dan een  $4/4$ , zowel als product op zich als voor het bleken, appreteren, transporteren, enz. Daarbij komt dat de lengte van een stuk nauw verbonden was met de breedte van de toile. Daarom vonden we het nodig te suggereren in het vervolg bij kwantitatieve studies ook de breedte van de stukken in overweging te nemen. Temeer daar het weven van een bepaalde breedte ook regiogebonden was, waardoor een uitgesproken voorkeur van de consument voor een bepaalde breedte meteen ook het economisch succes van de regio bepaalde.

Bovendien constateerden we dat de lengte van de stukken niet alleen verschilde naargelang de breedte, maar ook naargelang de fijnte / kwaliteit / duurte. Doorgaans gold de regel : hoe fijner en dus duurder een toile, hoe korter het stuk waarin het op de markt kwam. Het grofste, goedkoopste linnen werd met andere woorden gewoonlijk op grotere lengtes geweven. De lengte van de stukken was per categorie wettelijk bepaald, maar die verordening werd arbitrair toegepast naargelang handelaars en klanten het wensten en/of wat de wever zelf opportuun vond met het oog op zijn winstmarge. Bracht hij een stuk zelf naar een linnenmarkt, dan diende hij immers een stadstol te betalen. Gezien de hoogte van die tol bepaald werd per stuk, had hij er alle voordeel bij dat (door een koper per el te betalen) stuk wat langer te weven.

Een ander debat onder linnennijverheidsonderzoekers is dat met betrekking tot de vermeende verlenging van de stukken doorheen de eeuwen. Het lijkt inderdaad vast te staan dat stukken linnen tegen het einde van het Ancien Regime op grotere lengte wer-

den afgewerkt. VANDENBROEKE (1979 : 159) kwam tot die bevinding op basis van vergelijkend onderzoek. VERMAUT (1974 : 41) spreekt zelfs van een verlenging van 30 à 50 % ten opzichte van de 16e eeuw. Maar COOLSAET (2002 : 38) affirmeert ten stelligste dat dit verlengingsproces nog volop doorging in de tweede helft van de 18e eeuw. Dit dachten wij te moeten weerleggen, omdat we in onze massa gegevens géén systematische verlenging konden ontdekken voor die periode. Deze cijfers doen eerder vermoeden dat de verlengingstendens grotendeels afgerond was tegen 1740-1750. Vermoedelijk berust de foute interpretatie van W. Coolsaet dan ook simpelweg op het niet-betrekken van breedte- én kwaliteitsverschillen bij zijn berekeningen.

Ook op het vlak van de nabehandeling van linnen constateerden wij lacunes in de huidige stand van het onderzoek. Eén van de belangrijkste, om niet te zeggen hét belangrijkste onderscheid bij de verkoop van linnen ten huize Bethune, betrof namelijk het verschil tussen "menage"-gebleekt of "melk"-gebleekt linnen. Een toile kon weliswaar ongebleekt en zelfs geverfd worden aangekocht, maar afgaand op het overzicht van alle gerealiseerde verkopen in bijlage 2.3.16 en weergegeven in figuur 61, betrof dit slechts 6,4 %. En toch blijkt een onderscheid volgens soort bleek zelden of nooit te worden gemaakt. Nochtans is het bij meer gedetailleerd onderzoek niet onbelangrijk te weten dat bijvoorbeeld Menen zich specialiseerde in en naam maakte met melkbleek, terwijl Kortrijk een uitgesproken centrum voor menagebleek was. Een bovendien erg gereputeerd centrum, omwille van de eigen superieure methode in waterbleek, maar tegelijk flink wat duurder dan het vergelijkbare werk dat o.a. Brugge, Gent of Haarlem leverden.

De kostprijs van het bleken liep bij Bethune op van 3,51 tot 10 % voor menagelinnen en van 5 à 14,29 % voor melklinnen. Aanvankelijk verkocht hij méér melklinnen dan menagegebleekte toiles, maar reeds in 1753 keerde dit om. Dit had te maken met de gestegen vraag uit Montpellier, waar het minder luxueuze en méér courante menagelinnen veel aftrek genoot bij hun klanten op de foire van Beaucaire. We merkten op dat na het stopzetten in 1784 van de verkoop in tafellinnen, dat traditioneel meestal werd gekalanderd, klanten in toenemende mate vroegen om ook gewone toiles op die manier af te werken. Het gaf klasse aan het linnen, vonden ze, maar dat werd hen evengoed ingefluisterd door Bethune. Dit wijst op het gebruik van een zekere mate aan marketingtechnieken, maar bevestigt tussen de lijnen door ook het dalend kwaliteitsprobleem. Met een bijkomend appret kon dat euvel immers een beetje worden verdoezeld en wanneer dan nog een chique plooijwijze en/of verpakking daar bovenop werd gekozen, won de toile meteen enkele stuivers aan waarde. De veelheid aan mogelijkheden op dat vlak bepaalde voor een deel wél op welke manier het linnen kon worden getransporteerd.

Een interessant probleem stelde zich in verband met de prijzen van linnen in de tweede helft van de 18e eeuw. C. Vandenbroeke had immers berekend dat het prijsniveau van linnen nagenoeg stabiel bleef tot 1780-1790 om dan terug te vallen met 20 à 25 % (VAN-

DENBROEKE, 1979 : 144-145). Wij constateerden dat de verkoopprijzen bij Bethune intengendeel tijdens de jaren 1770-1780 sterk stegen ten overstaan van die van rond 1750, vooral op 6/4 breedte, maar dat de terugval in de jaren 1790 minder groot was dan Vandenbroeke vooropstelde. Hoe moest deze discrepantie worden begrepen, gezien de klanten zelf onophoudelijk in hun brieven klaagden over alweer prijsstijgingen en vruchteloos wachtten op prijsdalingen tijdens het laatste decennium van de eeuw ?

Wij concludeerden vanuit de algehele context van ons onderzoek dat de prijzen op de markt misschien ogenschijnlijk stabiel bleven, maar de kwaliteit van de stoffen daalde. Wilden de klanten een vergelijkbaar kwaliteitspeil behouden, dan waren ze verplicht méér uit te geven. En dus ging het prijsniveau althans bij Bethune, die van kwaliteit zijn handelsmerk maakte, voortdurend omhoog. De discrepantie zit met andere woorden in het vergelijken van de globale productieprijzen - op basis van de gekende kostprijs van ruw vlas en nominale weeflonen, en grotendeels via extrapolaties, zonder onderscheid te maken naar kwaliteiten - met de feitelijke verkoopprijzen van specifieke toiles. De algemene terugval van de prijzen na de Franse Revolutie, zoals Vandenbroeke op basis van reële gekende waarden opgaf, moet eveneens worden genuanceerd, want lijkt slechts op te gaan voor het duurdere linnen. De crisis-reflex zorgde toen voor een dalende vraag in die producten. De goedkopere, populairste soorten behielden grotendeels hun prijsniveau.

Het onderzoek legde een prachtig beeld bloot van het fenomeen netwerking zoals het in de 18e eeuw werd gespeeld. We zagen hoe linnenhandelaars onderling verstrengeld zaten in heuse toiledynastieën maar ook in hun associaties vertrouwde vennoten opzochten. We schetsten het belang van het referentiesysteem en van wederzijds dienstbetoon: twee geolied draaiende hulpmiddelen die de gebrekkige communicatiewegen opvingen. Maar evengoed viel op hoe kwetsbaar handelaars waren in dit systeem, omdat roddel hun zo noodzakelijke reputatie kon ondermijnen. Bovendien bleek de aan het systeem inherente gefixeerdheid op concurrentie vooral ongezond.

Netwerking kaderde binnen een handelswereld waarin de concurrentie steeds verder toenam en vaak ongemeen scherp werd. Bij het handeldrijven in zulke condities, namen ook de risico's toe en moest een ondernemer zich dus proberen te onttrekken aan die concurrentie, wilde hij de risico's binnen de perken houden. Netwerking was één van de methoden die handelaars benutten om met hun leveranciers en hun klanten een vertrouwensband op te bouwen. Het ging echter hand in hand met twee andere methoden die eveneens tijdens de 18e eeuw volop tot ontwikkeling kwamen. Enerzijds het streven naar een zo ruim mogelijk "vast" klantenbestand, waarbij de verkoper wist welk vlees hij in de kuip had. Wélke kwaliteiten de klanten precies prefereerden, in welke grootteorde hij hun bestellingen moest inschatten en tegen wanneer hij ongeveer hun betalingen mocht verwachten, verlichtte namelijk aanzienlijk het risico van een levering. An-

derzijds hielp ook specialisatie in één of een beperkt aantal producten om klanten aan zich te binden. Een handelaar kon zich immers binnen een duidelijk afgebakend segment beter profileren en klanten wisten, in de complexe chaos die zich aandienende, gegeden markt- en productkennis steeds meer te appreciëren.

Een laatste belangrijke constatacie heeft betrekking op de fraude die bij de verkoop van linnen aan Frankrijk werd gepleegd. Want hoewel de publieke opinie geen oneerlijkheid en gesjoemel in handelstransacties meer duldde, bleek men smokkel daar niet onder te verstaan. Dat had toen nauwelijks een ethische connotatie, want het was zo één van die dingen die nu eenmaal hoorde bij handel in protectionistische omstandigheden. In die zin kan smokkel en fraude zelfs worden beschouwd als een transactiekostverminderende "institutie" (NORTH, 1992). Er werd wel een onderscheid gemaakt tussen tafellinnen waarop prohibitieve invoertarieven golden en de als té duur ervaren rechten op gewoon linnen. Het tafellinnen werd waar mogelijk de grens over gesmokkeld, terwijl voor de toiles pientere rechten-ontduikingssystemen waren uitgewerkt naargelang de stoffen voor Frans-Vlaanderen waren bestemd dan wel voor het "Oude Frankrijk". In beide gevallen werd samengewerkt door de betrokkenen aan beide kanten van de grens, zodat bij daadwerkelijke smokkel tot de helft van de rechten kon worden uitgespaard en bij de frauderingscombine zelfs de twee derden.

We constateerden dat de inschatting van de tijdgenoten, die gewag maakten van een smokkel- of fraudegehalte oplopend van twee derden tot drie vierden van de totale uitvoer van Vlaams linnen naar Frankrijk, hetzij schromelijk werd overschat, hetzij ongelijk was verdeeld over de diverse linnenhandelaars. Voor zover wij het konden berekenen - weze het noodgedwongen wegens gebrek aan gegevens eveneens deels op basis van becijferde inschattingen - vertrok bij Bethune immers maximaal een vierde van de verkochte toiles min of meer illegaal naar Franse klanten. De reden hiervoor lag in de betere kwaliteiten die Bethune verkocht : het duurdere linnen kon de hoge rechten beter "dragen", zodat het risico van smokkel en fraude veelal niet moest worden gelopen. En het betere tafellinnen maakte slechts tijdelijk deel uit van zijn assortiment. Bovendien verkocht Bethune ook massa's linnen in het binnenland en vertrok er veel over zee naar Frankrijk en Spanje, waarbij andere wetten golden. Door zijn enorme omzet had hij het frauderen ook minder nodig om zijn boterham te verdienen, iets wat bij kleinere Vlaamse linnenhandelaars wellicht wel eens méér de motivatie vormde voor het naar de hand zetten van regels en wetten.

# De handelsstrategie van de opeenvolgende bedrijfsleiders in de firma Bethune

We hebben de naam Bethune in deze verhandeling door de band gebruikt als verzamelnaam voor het "bedrijf", waaronder dan diegene werd verstaan die op dat moment de leiding had. Maar in feite kregen we gedurende de 62 onderzochte jaren te maken met vijf persoonlijkheden : 1./ Jozef Van Dale, 2./ J. Bte Bethune sr., 3./ J. Bte Bethune jr., 4./ diens weduwe Thérèse Delebecq, en 5./ haar nieuwe echtgenoot François Van Ruymbeke.

## Jozef Van Dale

Jozef Van Dale, die reeds als 15-jarige in de wollegoederenzaak van zijn zieke vader moest meedraaien, en er op 19-jarige leeftijd wegens diens overlijden alleen voor stond, runde het familiebedrijf tussen 1735 en 1747. Hij was een niet onverdienstelijke maar vrij traditionele "koopman", die kwaliteit wenste te leveren aan een lokaal publiek, maar géén nood voelde om zich hiervoor in riskante avonturen te storten. We mogen hem beschouwen als een zogenaamde "*boutiquier*", een handelaar die stoffen invoerde om "in het groot" te verkopen aan winkeliers in de omgeving maar evengoed in detail aan kleermakers en naaisters of particulieren. Hij verkocht vooral Engelse en Limburgse lakens, nieuwsoortige flanellen en calmandes, maar ook in toenemende mate lokaal gefabriceerd linnen, met name het duurdere melklingen, aan klanten uit Lille, Amiens en Reims, althans tot/met 1742. Daarna volgde er een terugval in de linnenverkoop van 25 % in 1743, die het jaar daarop nog verder daalde tot een verlies van 42 % ten opzichte van 1742 : te wijten aan het oorlogsklimaat na een Franse militaire invasie in de stad.

Zodra de Fransen het land terug verlieten, herstelde de verkoop zich, maar weliswaar op een andere basis. Van Dale schakelde in die jaren immers over van linnenverkoop aan inkoopprijs, plus bleekkosten én gemiddeld 5 % commissie, naar verkoop aan forfaitaire prijzen. Waarom hij dit deed, staat nergens zwart op wit te lezen, maar feit is dat hij tegen 1747 reeds de helft van zijn linnenomzet realiseerde aan forfaitprijzen. Omdat dit mettertijd in Kortrijk door alle grote linnenhandelaars werd toegepast, lijkt die ommezwaaai samen te gaan met een veralgemeende winstoptimaliseringsreflex, veroorzaakt door de strategie om linnen aan te kopen tijdens de winter en het pas ná de bleek in de zomer te verkopen. Doordat de klanten de (stijgende) prijzen van linnen te duur begonnen te vinden, bood aankopen in het dalseizoen daartoe een oplossing, maar het maandenlang voorschieten van fondsen, in combinatie met "slechte tijden" en dus steeds trager betalende klanten, holde de winstmarge van de linnenhandelaar onderuit. Door te-

rug om te schakelen op forfait kon hij dat renteverlies incalculeren. Maar het is dus verre van zeker dat het initiatief voor die omschakeling van Van Dale zelf uitging.

De persoonlijkheid van Jozef Van Dale werd vooral gekenmerkt door plichtsbewustzijn. Hoewel hij veel liever priester wilde worden, zoals zijn oudere broer Adrien, voelde hij zich verantwoordelijk om het bedrijf dat zijn grootvader had opgericht als familiepatrimonium in stand te houden. Pas toen zijn jongere zus trouwde met een handelaar die deze taak van hem kon overnemen en blijk gaf dat ook naar behoren te zullen doen, volgde hij zijn hartewens. Een ander aspect uitte zich in een verregaand paternalisme, dat wij gezien zijn leeftijd opmerkelijk vonden. Hij was pas 31 toen hij de zaak verliet, maar tijdens zijn handelscarrière ging hij om met verschillende van zijn leveranciers op een neerbuigende toon die weinig respect verraaft.

## **J. Bte Bethune senior**

Want J.Bte Bethune sr. kwam ook vaak arrogant uit de hoek, weze het minder systematisch. Vond hij het nodig een klant of leverancier terecht te wijzen, dan deed hij dat doorgaans diplomatisch en met iets méér tact. Hij was de man die de grootste veranderingen in aanpak binnen de firma introduceerde, zeker nadat hij op 1 oktober 1753 zelfstandig de zaak in handen kreeg, waarin hij sinds zijn huwelijk in augustus 1747 was geassocieerd. Bij de bedrijfsanalyse constateerden we dat hij ándere wollegoederen kocht, bij ándere leveranciers, en in het algemeen rationeler inkocht met een commerciële kijk op zijn winstmarge. Méér kopen aan de bron, rechtstreeks bij fabrikanten of grote verdelers, en enkel kopen wat ruimte bood om nog iets op te verdienen, werd nu de te volgen politiek. Door die aanpak slaagde hij er aanvankelijk nog in de verkoop van wollegoederen op peil te houden, terwijl tegelijk de omzet van de firma er met rasse schreden op vooruitging door volop in te zetten op de verkoop in linnen.

Hij kon immers niet anders dan opmerken dat de verkoop van wollegoederen als boutique zijn beste tijd had gehad. Het artikel was de laatste decennia door het opkomen van het fenomeen "mode" dermate complex geworden, dat de sector steeds méér productkennis vereiste, wat logischerwijs al deed uitkijken naar wat meer specialisering. Daar kwam bij dat de altijd maar verder aangroeiende keuzemogelijkheden in wollen en gemengde stoffen zich entten op een probleem van stijgende concurrentie. De opening van steeds méér winkels leidde tot almaar kritischer klanten die nu als bewuste "consumenten" het aanbod vergeleken en stringent de "juiste prijs" eisten. Om daaraan te kunnen voldoen moest een handelaar steeds vaker zijn winstmarge inkrimpen. Die dalende winsten zorgden er dan weer voor dat perfect inkopen primordiaal werd. En net op het vlak van stoffen uitkiezen moest de alléén werkende Bethune grotendeels de

controle uit handen geven aan buitenlandse commissionarissen, met wie hij dan ook nog de winst moest delen.

Niet langer bereid altijd maar meer winst in te leveren, moest Bethune reeds vanaf 1754 constateren dat de verkoop van wollegoederen er ondanks zijn nieuwe aanpak op achteruitging. Gekoppeld aan de gebrekkige solvabiliteit van een tamelijk groot gedeelte van zijn cliënteel, zag de toekomst er weinig rooskleurig uit. Want in een tijd waarin geld 4 à 6 % rente opbracht, was een winst op wollegoederen die we raamden op ongeveer 5 % al bij al weinig motiverend, wanneer de klanten de betaling ervan maanden en soms jaren voorbij de voorziene vervaldag uitstelden. Dit klimaat van commerciële achteruitgang botste danig met de persoonlijkheid van Bethune sr. Veel méér ondernemer dan zijn voorganger Van Dale, en sowieso stilaan overstelpt met altijd maar méér werk in zijn groeiende linnenhandel, werd de uitstap uit de lakenbranche logisch, om niet te zeggen evident.

Linnen was reeds a priori een artikel dat hem beter lag. Hij had het bij zijn opleiding tot handelaar in Reims door en door leren kennen als een véél minder complexe non-sense stof, waarvan de Kortrijkse versie kansen bood, vermits ze nog maar pas aan een internationale opmars begon. Bovendien ging het om een lokaal artikel dat hij zelf kon gaan uitkiezen en zo de prijs-kwaliteitscontrole erover in eigen handen houden. Zijn specifieke aankoopmethode bestond er dan ook in het linnen ongebleekt uit eerste hand van wevers op de markt te kopen, tijdens de wintermaanden wanneer het aanbod groot en de prijs laag was. Het liet hem toe enkel te kopen wat hij kwalitatief oké vond voor de gevraagde prijs. Zoveel mogelijk betaalde hij die stukken contant met cash geld, omdat dit naar winst toe meestal een bonus opleverde. En hij deed dat voor eigen rekening : dus niet in opdracht en met voorgesloten fondsen van klanten, maar met eigen geld.

Dit laatste aspect van zijn strategie was in zijn tijd, waar aan- en verkopen op commissie de toon zette, helemaal ongebruikelijk, want kooplui investeerden normaliter nauwelijks of géén kapitaal in hun zaak. Maar vooral het feit dat hij geld kón voorschieten uit eigen vermogen, gaf hem een aanzienlijke stap vóór op de meeste van zijn concurrenten. Het liet hem immers toe de toiles te laten bleken nog vóór het hoogseizoen in de verkoop begon. De zoektocht naar baar geld betekende weliswaar een constante zorg, wegens de globale schaarste van metaalgeld, maar de meerwinst die deze methode opleverde was die zorg kennelijk waard. Want naarmate de linnenhandel groeide, zag hij zich verplicht hulp in te roepen van makelaars en handelaars aan wie hij een provisie moest afstaan, maar van zodra zijn zoon meedraaide in de zaak, werden die hulp meteen weer teruggeschroefd en de eigen aankopen opnieuw uitgebreid.

De keuzes die Bethune maakte werden gesmaakt zodat de bestellingen jaar na jaar op liepen en de verkoop op steeds grotere schaal moest worden georganiseerd. Ook wat

zijn verkoopsysteem betreft, tekende Bethune een eigen weg uit, al lag die voor een deel wél voor de hand. De uitbouw naar een ruimer klantenbestand voltrok zich immers vrij spontaan, zonder dat daar veel prospectie bij nodig was. Het goed roderende netweringsprincipe, dat als kenmerkend voor het vroegmoderne handelsmilieu mag worden beschouwd, bracht vanzelf de ene klant na de andere mee. Zo zag de firma haar afnemers vanuit Montpellier in aantal groeien, van zodra Farel Bethune als leverancier op de foire van Beaucaire had geïntroduceerd. Hetzelfde fenomeen herhaalde zich in Bordeaux, nadat Bonafous - één van de mannen uit Montpellier - de toiles van Bethune dáár had aangeboden op de Bordelese foire. Vrij snel namen de lokale handelaars rechtstreeks contact op met Bethune en zo ging de bal aan het rollen, weldra over heel Frankrijk verspreid.

Vooraf vanuit de Languedoc maar mettertijd ook vanuit Spanje dienden zich meer en meer grote spelers aan, die meestal iets voordeliger menagelinnen per baal kochten om door te verkopen op foires of aan de overzeese koloniën. Zodoende trok de specialisering in een beperkt aantal soorten linnen een grootschaliger internationale verkoop op gang, die op zijn beurt weer diepgaander specialisering in slechts een paar specifieke kwaliteiten vereiste. Sowieso betekende deze vicieuze cirkel dat de overstap van detailhandel als lokale boutiquier naar gespecialiseerde, exclusieve groothandel nauwelijks moest worden overwogen want er al intrinsiek aan verbonden was.

Van zodra die stap was gezet, werd zijn voornaamste zorg aan munten geraken om de inkopen te financieren, want waar de wollegoederenklanten nog nagenoeg integraal hun facturen met geld betaalden, stuurden de grote buitenlandse linnenklanten nu doorgaans wissels. Die negotiëren, om ze in te ruilen voor munten, had heel wat om het lijf. Bovendien had hij dat geld tijdens de wintermaanden nodig, zodat de klanten werden verzocht correct zijn noodgedwongen beperkte verkoopstermijn te respecteren en tijdig hun factuur te betalen. Wanneer dit niet altijd evengoed lukte, zorgde dat voor flink wat wrevel, omdat zijn hele aankoopstelsel erop was gebaseerd. Enkel door rigoureuus op te treden, en desnoods levering aan klanten te weigeren wanneer ze zijn condities niet naar de letter naleefden, kon hij die kringloop garanderen, zonder altijd maar méér te moeten investeren dan voor een normale uitbreiding van de zaken noodzakelijk was.

Zijn verkoopspolitiek bestond er dus in die klanten van bij het eerste contact strikt in de hand te houden. Daarbij evolueerde zijn winstgerichtheid, die zich reeds uit de keuze van andere wollen en gemengde stoffen bij andere leveranciers manifesteerde, nu helemaal naar een standvastige focus. Nauwgezet hield hij voor de toiles die hij verkocht een bepaalde winst voor ogen. Minder dan 5 % netto mocht dat zeker nooit zijn, vond hij, want door perfect en voordelig in te kopen, profiteerde de klant van zijn kennis, voorgesloten kapitaal en talenten, waardoor hij probleemloos goed geld aan zijn toiles



kon verdienen. Daar mochten dan ook een aantal eisen tegenover staan, en dus werd de verkoop à forfait op enkele jaren tijd veralgemeend. Het garandeerde hem in normale omstandigheden een winst van gemiddeld 9,5 %, waarvan hij nog enkel zijn werkingskosten moest aftrekken.

Het systeem werd door de belangrijke klanten aanvankelijk zonder veel morren aanvaard. De verkoop aan forfaitprijzen vormde op korte termijn geen issue meer, althans zolang zij daar zelf hun voordeel mee deden. Dat werd problematischer naarmate de prijzen van de courantste toiles voortdurend stegen, met name in de jaren 1770 en 1780. Om de gewenste kwaliteit te kunnen bezorgen, moest Bethune al te vaak hun prijslimieten overschrijden, waardoor zij hun winstmarges dienden te verlagen, wilden ze de toiles verkocht krijgen. Het feit dat Bethune met zijn forfaitprijzen zijn eigen winsten veilig stelde, schoot vanaf dan velen in het verkeerde keelgat. Gelukkig hanteerden Bethunes belangrijkste collega's in het Kortrijkse inmiddels dezelfde strategie, zodat een impact op de verkoop voorlopig grotendeels uitbleef en integendeel de zaak verder bleef groeien.

Nu moet daar wel worden aan toegevoegd dat zijn winststreven altijd meer weg had van winst optimaliseren dan van winst maximaliseren. Het verschil lijkt banaal, maar heeft zijn belang om Bethune als handelaar te typeren. Hij vermeed angstvallig alle mogelijke onkosten die aan zijn winst zouden kunnen knibbelen. Zelden of nooit ging hij in op klachten en wanneer klanten vooruit betaalden gunde hij hen hooguit 4 % rente per jaar, terwijl 6 % zowat overal gangbaar was. De wissels die zij stuurden negotieerde hij voor hún rekening, zodat hij mogelijks koersverlies niet hoefde te dragen. Maar zelf grote risico's nemen om op onbekende wegen écht grote winsten na te jagen, deed hij niet. Speculeren en bijkomende winst proberen te halen uit financiële transacties of expedities, interesseerde hem nauwelijks. Want ooit in de loop van zijn carrière had hij een paar pogingen ondernomen met verzendingen van linnen naar de nieuwe wereld, die falikant waren uitgedraaid. Zijn lesje geleerd hield hij zich daarna ver weg van speculaties, enkele aankopen in wijn, eau de vie of koffie, vooral bestemd voor eigen gebruik en vrienden, niet te na gesproken.

De bezorgdheid om zijn winst had vooral te maken met drie onzekere factoren die het runnen van een Kortrijkse linnenhandel in de tweede helft van de 18e eeuw bemoeilijkten. Het klantenbestand verruimde zich namelijk vooral richting Frankrijk, terwijl dat land net hoge tarieven hanteerde om de invoer ervan te ontraden. Frauderen en desnoods zelfs smokkelen werd daarom praktisch noodzakelijk. En dan nog dreigden bij elke aanpassing van de douanewetgeving klanten hun bestellingen af te zeggen. De toiles naar hun bestemming verzenden, over land of over zee, hield uiteraard een hele reeks gevaren in. Maar erger was dat bij laattijdig toekomen van zendingen de klant de goederen kon weigeren, met alle nadelige gevolgen voor Bethunes winst vandien. Last

but not least hing de kans dat een klant een zending niet zou betalen om wat voor reden dan ook bij iedere vroegmoderne handelaar altijd als een zwaard van Damocles boven het hoofd. En Bethune was zich daar heel goed van bewust. Gelukkig legde zijn eigenzinnige aanpak hem geen windeieren en bouwde hij er op korte tijd een bijzonder succesvol bedrijf mee uit. Dit zorgde alvast voor een flinke financiële buffer zodat hij reeds na enkele jaren wel tegen een stootje kon.

## **J. Bte Bethune junior**

Zijn zoon J.Bte Bethune jr. begon officieus volop mee te draaien in de zaak vanaf zijn twintigste, nadat hij zijn opleiding als negotiant bij een bevriende handelaar in Parijs tussen september 1776 en oktober 1777 had afgerond. Hij bracht nieuwe visies binnen het bedrijf, ging verder in het innoveren en durfde grotere risico's te nemen dan zijn vader.

Dit manifesteerde zich eerst in zijn aanpak van de verkoop in tafellinnen. Bethune sr. had zich daar slechts node mee ingelaten, vermits de invoer ervan in Frankrijk gezien de prohibitieve tarieven die erop golden altijd voor problemen zorgde. Liever dan die keer op keer illegaal te omzeilen via smokkel, promootte hij het artikel niet en depanneerde hooguit een klant wanneer die verlegen zat om enkele serviezen. Bethune jr. daarentegen had zijn vader reeds vijf jaar eerder aangemoedigd daar méér op in te zetten, zodat deze een tandje bijstak om de verkoop in servetten en nappes met behulp van zijn zoon en dochter Rose te lanceren.

Aanvankelijk lukte dat nog niet zo goed, maar toen junior terug thuiskwam en vanuit Parijs en Versailles diverse nieuw-geprospecteerde klanten op tafellinnen binnenbracht, ging de verkoop erin volledig van start. We vermoeden, op basis van passages in de correspondentie, dat één van de leveranciers in dat courante tafellinnen in pellenpatronen de Armenschool van Jozef Van Dale moet zijn geweest, waar beginnende wevers werden opgeleid. De verkoop erin steeg jaar na jaar, tot Rose in 1784 huwde met Pierre Goethals, een Kortrijkse handelaar die zich in tafel- en fijn luxelinnen specialiseerde. Toen werd besloten die handel integraal aan haar af te staan.

Ondertussen had Bethune jr. zich dermate goed geïntegreerd in de firma, dat vader Bethune besloot hem officieel op te nemen in het bedrijf. Dat gebeurde in oktober 1780. De handel opereerde voortaan onder de naam "Bethune & Fils" en senior liet gaandeweg meer en meer beslissingen aan hem over. Met hun vereende krachten realiseerde de firma in de jaren die nu volgden omzetten die ze nog nooit had gekend. Door zijn optimistische natuur en jeugdig enthousiasme wist de nieuwe bedrijfsleider de klanten te overtuigen van zijn competenties, zodat hij al snel evenveel hun vertrouwen genoot dan zijn vader voordien. Hij hanteerde de beproefde werkwijze van zijn vader, hield even

strak en vaak op een erg cassant toontje de vinger aan de pols wat betalingen betreft, maar bracht ook een nieuwe aanpak aan, die papa nooit eerder had aangedurfd : hij wist hem namelijk te overtuigen een eigen blekerij aan te kopen.

Tot dan toe had de firma weliswaar steeds het bleken van linnen georkestreerd, maar ze had dat gedaan door het linnen in handen te geven van gevestigde beroepsblekers. Dit liep prima maar door het toenemend succes van het Vlaamse linnen in het buitenland, kwamen zij vaak handen, tijd en bleekweiden te kort. De zin voor ondernemerschap blijkt uit de beslissing van Bethune jr. om de controle daarover te vergroten door het proces in eigen huis te organiseren. Dit liet immers toe, in geval van tijdsgebrek, het eigen linnen voorrang te geven boven dat van concurrenten. Het bracht wel extra werk met zich mee en vereiste kapitaal investeren : twee risicovolle consequenties waar junior zich kennelijk toch meester over zag. Dus werd er, van zodra zich een opportuniteit aanbood, begin 1786 een blekerij overgenomen.

Intussen schoof vader Bethune, zwaar geplaagd door jicht, noodgedwongen steeds meer werk op zijn zoon af. Die wist dat allemaal in goede banen te leiden, zodat zijn vader hem, na zijn huwelijk begin 1787 met Thérèse Delebecq, op 1 mei 1787 met een gerust hart de zaak overliet. Zijn zussen stribbelden tegen, maar er werd een compromis gevonden door hen in schijven uit te kopen. Bovendien geloofde hij dermate in de toekomst dat hij meteen een tweede blekerij aankocht, die nog performanter zou kunnen opereren dan de eerste. Om de aanschaf te financieren, parallel met de aderlating die hij reeds moest ophoesten in afbetalingen aan zijn zussen, ging hij leningen aan : alweer een staaltje ondernemerschap dat we bij zijn vader nog niet hadden gezien.

Bethune jr. had echter de brute pech de Franse Revolutie op zijn klim omhoog te ontmoeten. Desalniettemin verkocht hij in 1790 méér toiles dan ooit tevoren. Wellicht in samenspraak met zijn vader, én omwille van de financiële impasse waarin hij gewrongen zat, nam hij toen een beslissing die de firma op termijn niet alleen véél geld maar uiteindelijk ook het gros van haar vast klantenbestand zou kosten. Niet bereid ook maar iets van zijn winst in te boeten, dwong hij zijn klanten in een lastig en uiteindelijk ook onmogelijk parket, door integrale betaling van zijn facturen te eisen in munten, terwijl dat geld in Frankrijk volledig verdween. Wissels, als die er al waren, weigerde hij omwille van het koersverlies dat de klanten niet langer unilateraal wilden dragen, evenals het alternatieve Franse geld, in de vorm van assignaten, omdat het eveneens alle dagen méér aan waarde verloor en sowieso door de wevers werd geweigerd. Door die starre houding stelden de klanten de betaling van hun facturen uit, terwijl de situatie evolueerde van slecht naar helemaal hopeloos, en Bethune uiteindelijk zou eindigen met een openstaand saldo onbetaalde facturen ten belope van 255.223 Fl ct, zijnde 61 % van de hoogste jaaromzet die de firma ooit realiseerde (416.714 Fl ct in 1790).

## **Thérèse Delebecq**

We kunnen slechts gissen of Bethune jr. die houding koppig zou hebben volgehouden, omdat hij begin 1791 ziek werd en na enkele dagen tijd daaraan overleed. Zijn weduwe, Thérèse Delebecq, zag zich amper man over haar taak, die ze diende te combineren met het runnen van haar huishouding en de zorg voor haar drie kleine kindjes, en dit in een weinig rooskleurig klimaat. Bethune sr. had in 1790 een beroerte gehad en was niet langer in staat haar daarbij te helpen. Daarom sloot zij een akkoord met de (klein)zoon van een ex-wollegoederenklant uit Herseaux, Chrétien Bisschop, die ook vertrouwd was met linnen. Hij zette de zaak onder haar supervisie voorzichtig verder, maar veranderde niets aan de strategieën van de firma.

Om het hoofd te kunnen bieden aan de schuldenberg, verkocht de weduwe onmiddellijk de eerste blekerij. Ze zocht ook een uitweg voor de massa assignaten die ze ondanks het grote verlies erop steeds vaker verplicht was te aanvaarden. Maar haar pogingen via de aankoop van tabak, lijnzaad en suiker zouden uitdraaien op een regelrechte ramp. Ondertussen werden de lopende bestellingen geleverd maar veel nieuwe kwamen er niet meer bij, zodat de verkoop reeds in 1791 zakte met 40 % en het jaar daarop nog verder terugliep tot "Bethune & Fils" anno 1793 niet anders kon dan de deuren te sluiten. Het linnen, als er al toiles verkrijgbaar waren, kon immers in het heersende oorlogsklimaat niet meer worden gebleekt. En tijdens de plunderingstochten die hand in hand gingen met de Franse annexatie, kon het zakendoen vanuit stock al helemaal niet meer worden overwogen.

## **François Van Ruymbeke**

In die woelige jaren diende zich een redder voor de firma aan, in de persoon van François Van Ruymbeke : de nieuwe echtgenoot van Thérèse Delebecq. Hij was een traditioneler zakenman dan zijn voorganger : minder flamboyant en minder bereid verregaande risico's te nemen. Als zoon van een Meense bleker die ook wat linnen verkocht, vond hij de aanpak van vader Bethune al gek genoeg en dus zette hij diens strategie verder. Inclusief het bleken, uiteraard, al beperkte hij zich tot menagebleek en deed hij beroep op Meense collega's voor de afwerking tot melklinnen. Vooral zijn doortastendheid en onwrikbaarheid bij het recupereren van de openstaande schulden was helemaal op Bethune seniors leest geschoeid. Zodra er zich beterschap aankondigde in de Franse financiële situatie, bestookte hij consequent alle voormalige klanten met de dwingende eis stante pede werk te maken van de integrale afbetaling van hun schuld. Werd er wat tegengestribbeld omdat het beterschap in kwestie nog niet van die aard was dat alle betalingsproblemen nu meteen van de baan waren, dan reageerde hij zo mogelijk nog stuurser en onhandiger dan zijn voorgangers.

Gekoppeld aan het feit dat hij potentiële klanten, zeker in Frankrijk, in het begin niet zo makkelijk kon overtuigen van zijn competenties als linnenhandelaar, zorgde dit voor een erg moeilijke heropstart van de firma in de laatste vier jaren van de 18e eeuw. Hij voerde kleine veranderingen door, zoals het versturen van het linnen in specifieke verpakkingstoiles en/of beschermd met een "*sarpeillère*". Er dienden vanaf december 1796 geen stadsrechten meer te worden betaald voor het uitvoeren van toiles, maar Van Ruymbeke deed nu beroep op een "*portefaix*" (= kruier) om de balen bij de transporteur te krijgen. Dit lijkt te wijzen in de richting van "besparingsmaatregelen" want desnoods ging hij ook in op een verzoek om een levering op commissie. Het regende klachten van mistevreden klanten die zijn keuze van linnen niet apprecieerden maar vooral struikelden over zijn stugge wantrouwige houding ten overstaan van Franse klanten. Zo weigerde hij pertinent betalingsfaciliteiten toe te staan in de vorm van enkele maanden krediet.

De grote doorbraak na het herstel van de firma zou er pas komen nadat de meeste Franse schulden waren gerecupereerd en hij een nieuw, eigen klantenbestand kon opbouwen. Hoe hij dit precies realiseerde hebben we in deze verhandeling niet meer uitgezocht. Feit is dat hij mettertijd een schatrijke, gerespecteerde burger werd, die zich zijdelings inliet met politiek en vooral binnen de Kamer van Koophandel een rol van betekenis speelde. De pleidooien die hij daarin voerde om toch vooral de eeuwenlange tradities van de linnennijverheid en -handel niet te lossen en uit te kijken voor die oprukkende industriële modernisering, sterken ons in onze opinie dat hij uiteindelijk - in tegenstelling tot zijn voorgangers - opnieuw méér koopman was dan ondernemer.

## Bethune als ondernemer

In hoeverre mogen we Bethune beschouwen als "ondernemer" ? Dat is a priori een semantische kwestie, waarop het antwoord niet simpel is. Er valt geen totaalbeeld van te schetsen, stelde S. WENNEKERS (2006), want los van de tijd en de ruimte waarin ze opereren is elke ondernemer uniek. Al die microverhalen vatten in een macrokader is daarom zo goed als onmogelijk. Toch is men het er stilaan over eens dat "ondernemerschap" reeds bestond vóór de Industriële Revolutie (CASSON & CASSON, 2013/2014), en dat deze ondernemers misschien niet altijd door dezelfde motivaties werden gedreven, maar dat er wel enkele gemeenschappelijke kenmerken konden worden vastgesteld.

Omdat onderzoek naar ondernemerschap altijd al de neiging had het fenomeen eenzijdig te koppelen aan het kapitalisme en dus a fortiori aan de moderne, industriële variant ervan, bleef men aanvankelijk steken, wat motivaties betreft, bij winstmaximalisatie en

de continuïteit van het bedrijf, stelde P.W. Klein (KLEIN, 1968 : 336). WEBER (1905) had nochtans plichtsbesef naar voren geschoven en het verlangen naar succes. Het was eerder een kwestie van de eigen superioriteit willen bewijzen, voegde SCHUMPETER (1934) daaraan toe en een zoeken naar het genot van iets te creëren. Niet zozeer iets willen creëren, maar iets realiseren omwille van de persoonlijke vervulling die men daaraan overhoudt, specificeerde MC CLELLAND (1961), terwijl BAUMOL (1990) het toch meer hield bij het streven naar rijkdom, prestige en macht. De motivaties van ondernemers zijn te divers en bovendien irrelevant, stelden CASSON & GODLEY (2005) tenslotte, want ze verschillen per individu. Wanneer we met name de figuren van Bethune en zijn zoon bekijken, zouden wij nochtans eerder geneigd zijn te stellen dat ze eigenlijk al die motivaties in mindere of meerdere mate in zich verenigden.

Wat betreft de kenmerken van ondernemerschap werden er eveneens een hele reeks opgesomd. De spits werd afgebeten door CANTILLON (1755) die ondernemen gelijkstelde aan risico's nemen. Later voegde KNIGHT (1921) daaraan toe, dat de risico's dan wel échte onzekerheid moesten inhouden, wilde men van ondernemen kunnen spreken. Innoveren was nog belangrijker, vond SCHUMPETER (1911, 1934), want enkel door het evenwicht op de markten te verstoren, ontstonden er structurele veranderingen in de economie. Veeleer het feit van kansen te zien primeerde volgens KIRZNER (1973) en de overtuiging de dingen te kunnen controleren volgens SHAPERO (1975). Maar CASSON (1982) zag de ondernemer in eerste instantie als een eigenzinnige beslisser : iemand die de dingen bekijkt, overweegt en dan knopen doorhakt. Oké, vonden HERBERT & LINK (1988), op voorwaarde dat hij ook de (financiële) verantwoordelijkheid neemt voor dat kiezen.

CHANDLER (1962) stuurde het hele debat een andere richting uit door te stellen dat een ondernemer slechts de oprichter was van een bedrijf, waarin de gang van zaken vooral werd gestuurd door externe en interne instituties : regels en wetten enerzijds en tradities anderzijds. HIRSCHMAN (1970) pikte daarop in door op de impact te wijzen van tevreden of ontevreden klanten, terwijl GRANOVETTER (1973) méér beïnvloeding op ondernemersgedrag bespeurde via netwerken. Uiteindelijk verzoende NORTH (1992) beide visies omtrent het gewicht van ondernemers voor de economische gang van zaken door de beïnvloeding en sturing van bedrijven via instituties wel te accepteren, maar er toch de ondernemer als ultieme beslisser tegenover te stellen. Al mocht men niet over het hoofd zien, vond HODGSON (1997), dat een ondernemer toch altijd een kind van zijn tijd blijft en van de mentaliteit van de samenleving waarin hij opereert.

Risico's nemen (CANTILLON) en daarbij échte onzekerheid trotseren (KNIGHT), innoveren (SCHUMPETER) door kansen te zien (KIRZNER), in de overtuiging de zaken te kunnen controleren (SHAPERO), eigenzinnig beslissen (CASSON) en daarbij de verantwoordelijkheid opnemen (HERBERT & LINK) er eventueel geld aan te verliezen... : ál deze

kenmerken zagen wij in deze verhandeling, in het bijzonder met betrekking tot de beide Bethunes, de revue passeren. Zij waren creatieve, doortastende persoonlijkheden op wie het label "ondernemer" dus perfect van toepassing is. Want het is duidelijk de verdienste van Bethune sr. dat hij de raad van zijn schoonbroer om voorzichtig te zijn met "*de trop grandes entreprises sur la France et principalement avec les villes maritimes*"<sup>2</sup> resoluut in de wind sloeg, de kans die specialisering in linnen bood tijdig inzag, het risico van het afstoten van de wollegoederenafdeling afwoog en besliste zijn verantwoordelijkheid op te nemen in de overtuiging dat hij die ommezwaai tot een goed einde zou kunnen brengen. Hij combineerde de verre-afstandshandel in linnen met het organiseren van de bleek en/of veredeling ervan, speculeerde bij gelegenheid in enkele koloniale producten en profileerde zich zijdelings als expediteur en bankier. Bethune jr. zag bovendien heil in een verruiming van het linnenassortiment en in het eigenhandig controleren van een deel van het productieproces, door te investeren in de aankoop van eigen blekerijen.

We zagen ook hoe ze tegelijk speelbal waren van hun tijd en de context waarin ze leefden (CHANDLER). Want de evolutie van het bedrijf was al bij al een tamelijk natuurlijk proces, georkestreerd door druk van buitenuit. Het was immers de houding van de klanten, zelf meegezogen door de consumptierevolutie, enerzijds en de stijgende concurrentie in de verkoop van wollegoederen anderzijds, die Bethune tot het complete herzien van zijn bedrijf dwong. Onder die dubbele druk zag hij namelijk zijn winsten dalen. Ook binnen de linnenhandel zelf was het op vraag van een handelaar in Montpellier dat hij helemaal de toer van grossist opging, en ging inzetten op goedkoper menagelinnen. Dit bracht een bal aan het rollen, die al snel het effect van een sneeuwbal kreeg. De protectionistische invoertarieven bemoeilijkten de handel met Frankrijk dermate dat hij zich verplicht zag daar creatief mee om te springen en zich dus inliet met fraude en smokkel : iets waar veel andere handelaars weliswaar - zo blijkt uit de correspondentie - zich wegens de risico's niet aan waagden.

De slechte wegeninfrastructuur, de weersomstandigheden en de politiek verankerd in het fenomeen van de kaapvaart, zorgden voor een onzekere factor van belang : traag, risicovol en duur transport. Just in time-leveringen konden nooit worden overwogen, zodat geregeld bestellingen daarop sneuvelden. En door die verzamelde omstandigheden was op reis gaan om nieuwe klanten te prospecteren al helemaal géén evidentie en kon hij enkel ingaan op opportuniteiten. Zodoende waren de Bethunes met handen en voeten gebonden aan hun netwerk, dat zowel hun succes zou bevorderen als het onderuithalen in de nasleep van de Franse Revolutie in de jaren 1790. Vertrouwen opbouwen

---

<sup>2</sup> Archief Bethune, Marke, Privaat-archief, ACM 033340, dd. 8 mei 1756.

via referenties en trial-and-errors was toch iets anders dan kunnen werken op basis van gepubliceerde lijsten met bedrijfsresultaten of bankgaranties.

Tenslotte waren ze bijzonder kwetsbaar voor wanbetaling. Niet alleen verzeilden hun klanten om uiteenlopende redenen voortdurend in betalingsproblemen, maar door het materieel ontbreken van geld, behoorde betalen van tijd gewoon niet tot de mogelijkheden. Betaald worden bleef dan ook een nimmer aflatende zorg, want een onbetaalde factuur kon een groot verschil maken op hun uiteindelijke winst. Maar ondanks al die vormen van "instituties" blijft het evengoed een onmiskenbaar feit dat het Bethune zélf was die de omstandigheden wikte en woog en tenslotte ook besliste hoe hij er het best kon mee omgaan (NORTH).

Ook al waren de Bethunes dus duidelijk "ondernemers", toch bleven ze tegelijk nog vaak steken in simpel koopmanschap. Zo koos Bethune wel voor specialisatie in linnen omdat hij er meer brood in zag dan in de afkalvende lakenhandel, maar dat was een logische keuze, helemaal niet innoverend, laat staan visionair. Hij was immers vertrouwd met linnen van bij zijn opleiding en het was hét streekproduct in het Kortrijkse. Maar evengoed was het ook een "oud" artikel, dat slechts de overgang vormde tussen wol en katoen. De stap zetten naar katoen durfde hij niet te zetten, integendeel.

Ook het investeren in blekerijen, enkel en alleen om de controle over het bleekproces in handen te houden en zo de handelswinsten te verhogen, ligt ver verwijderd van inzetten op productie met nieuwe technologieën en zo de industriële weg opgaan. Ze hadden kunnen overwegen om de recent ontwikkelde chemische bleekmethode, die reeds in Frankrijk werd toegepast, in de regio te introduceren, maar van dat soort ingrijpende innovaties hielden ze beslist hun handen af<sup>3</sup>. Dat principe lijkt zelfs eigen te zijn geweest aan de hele linnensector, want toen de trage mechanisering van de linnenindustrie uiteindelijk in Gent omstreeks 1837-1838 van start ging, bevonden zich onder de 54 investeerders slechts twee lijnwaadhandelaars. Het geld kwam toen in essentie van banken en katoenindustriëlen, want in de linnensector geloofde geen kat in het succes van een gemechaniseerde versie ervan (SCHENKEVELD, 1997 : 96-97).

Hoe traditioneel ze nog waren blijkt ook uit hun kruideniersmentaliteit. Dit kwam het best tot uiting in hun bekrompen reacties op dreigend winstverlies. Ze staarden zich blind op mogelijk koersverlies op wissels en schoven dit unilateraal af op de schouders van hun klanten. En van zodra die verliezen ernstiger werden, in de nasleep van de Franse Revolutie, konden ze zich niet vinden in het accepteren van de situatie, terwijl

---

<sup>3</sup> In 1788 werd in Cambrai een methode geïntroduceerd om linnen te bleken met gebruik van "*acide marin oxygéné*", een voorloper van bleekwater. Een jaar later probeerde de Kortrijkse linnen- en garenbleker Delavaley de nieuwe chemische bleekwijze wél uit met het doel kosten te besparen (SABBE, 1975 : II,50).



veel van hun collega's de eerste verliezen gewoon doorslikten en zich indekten om ze in het vervolg te vermijden. Hun stugge houding kostte de Bethunes in die jaren het gros van hun cliënteel.

Ook hun voorkeur voor bepaalde zakenrelaties en de afwijzing van andere, zuiver op buikgevoel, verraadt een tekort aan rationaliteit. Het verschil in omgang met pakweg Pinchart ten overstaan van Guesnet - de ene een gereputeerde negotiant uit de hogere burgerij van Reims en de andere een beginnend handelaar in Clermont, die zijn carrière begonnen was als eenvoudige colporteur - getuigde op dat vlak van weinig professionaliteit, want in verhouding tot het aantal jaren van hun klandizie kocht de laatste aanzienlijk méér dan de eerste. Dat was ook het geval bij de klanten uit Montpellier, waar de clan Bonafous en later Bezard als klinkende namen met ontzag werden voorgetrokken op hun nochtans allergrootste klant Farel. En het wantrouwen ten overstaan van de joodse clan in Bordeaux raakte kant noch wal, want samen kochten zij 8759 stukken, waarmee ze toch de hoeveelheid benaderden van de belangrijkste Languedoc-klanten van de firma.

We constateerden tenslotte ook een vrij schaamteloze arrogantie, waarvan we niet zeker weten of we dit aan hun persoonlijkheden, dan wel aan het tijdsklimaat moeten toewijzen. De manier waarop ze het principe winst maken ten allen tijde voorop stelden, maar het hun klanten niet gunden, bijvoorbeeld. Of de manier waarop ze die klanten manipuleerden, moraliseerden en zelfs terechtwezen, maar zich zwaar gekwetst voelden in hun eer wanneer die klant hen al eens lik op stuk teruggaf. De manier ook waarop ze gebruik maakten van de diensten van derden, maar daar bijzonder weinig tegenover stelden. En tenslotte de radicale afwijzing van boezemvriend Belcour... Het neigt allemaal erg naar de bedenkelijke handelsmoraal die W. Brulez constateerde bij de 16e eeuwse della Failles en hun tijdgenoten. Ook die kenmerkte zich door winstbejag zonder veel scrupules (BRULEZ, 1959 : 239-240).

Net als zij waren de Bethunes wel bereid keihard te werken om dat doel te realiseren (Id. : 206). Gierig als hij was weigerde Bethune sr. aanvankelijk een commis of zelfs nog maar een hulpje te nemen, tot ergernis van zijn schoonbroer Van Dale die met lede ogen aanzag hoe zijn voormalige boetiek er slecht onderhouden en ingericht bij lag <sup>4</sup>. En ook Bethune jr. probeerde zijn financiële impasse te milderen door uit te sparen op personeel. Zijn schoonmoeder waarschuwde in februari 1788 dat alle avonden tot negen à tien uur met de neus in de papieren zitten niet bevorderlijk was voor zijn gezondheid, noch voor die van haar dochter die daardoor pas veel te laat kon souperen <sup>5</sup>.

---

<sup>4</sup> Archief Bethune, Marke. Privaat-archief ACM 033340. Brief van J. Van Dale dd. 22.6.1757.

<sup>5</sup> Archief Bethune, Marke. Privaat-archief ACM 04412. Brief van Henriette Delebecq-Badar dd. 28.2.1788.

Hoe gevuld het leven van een linnenhandelaar wel was, kunnen we lezen in een brief van zijn vriend C. Belcour. Die liet in 1783 weten dat hij zopas 300 stukken toile had binnengekregen, die allemaal dringend naar de bleek moesten worden gestuurd. Daarvoor dienden declaratienota's te worden opgemaakt, en de toiles moesten stuk voor stuk worden geëvalueerd en geprijsd. Zelfs verkopen ging niet altijd even vlot. Een klant had hem onlangs wel 100 stukken laten uitpakken om er uiteindelijk slechts vijf te kopen. Nadien had Belcour met zijn hulpje eindeloos veel tijd nodig gehad om al die onverkochte stukken opnieuw te plooien. En dan waren er nog het schrijfwerk om de boeken à jour te houden en de boodschappen. Dat liep makkelijk uit tot half elf 's avonds, zodat hij meestal pas kon souperen tegen elf uur en slechts om middernacht zijn bed zag. Maar 's morgens om zes uur stond hij alweer paraat in zijn magazijn <sup>6</sup>. We mogen er zeker van zijn dat die beschrijving volledig in de lijn lag van hoe het er ten huize Bethune aan toe ging.

Het hoeft dan eigenlijk ook niet te verwonderen dat veel handelaars, inclusief de Bethunes, hun met veel moeite en hard labeur verdiende geld het liefst investeerden in risicoloze beleggingen zoals gronden die ze konden verpachten. Dit was veruit de beste manier om het familie-inkomen te garanderen, zeker in tijden waarin de pacht prijzen altijd maar stegen. Investeren in avontuurlijke ondernemingen, wanneer dit niet strikt noodzakelijk was, trok hen dan ook niet bepaald aan. Conserveren en consolideren van wat ze hadden was in hun ogen vaak al gek genoeg. Maar van enig "verraad van de bourgeoisie" - waarmee het verraad wordt bedoeld van de handelaar die zijn beroep opgeeft om van zijn renten te gaan leven, dat eventueel te combineren met een standingvollere carrière als ambtenaar en daarbij te streven naar een adellijke titel (DE VRIES, 1976 : 214-219) - was bij hen geen sprake. Ook al gingen ze mettertijd in de politiek en werden ze tenslotte ook opgenomen in de adel.

De tijden waren op dat vlak immers veranderd : dankzij de omvang van de zaken en de daarmee verdiende fortuinen had het beroep in de meeste grote Europese steden aanzienlijk aan prestige gewonnen (DEGRYSE, 1977 : 288). De Bethunes zelf waren trouwens hun fortuin nog volop aan het opbouwen, toen ze af te rekenen kregen met een serieuze aderlating ten gevolge van de Franse crisis. Ook Van Ruymbeke verkoos zijn job als linnenhandelaar nog boven een carrière in de politiek. Het is pas kleinzoon Felix Bethune, die tijdens de zware crisis waarin de linnennijverheid verzeilde rond 1840, een punt zou zetten achter het zakenleven waarmee zijn familie zoveel roem en geld had vergaard. Inmiddels toch al schatrijk levend op een kasteel, genoot hij méér van de rust van het

---

<sup>6</sup> Belcour, Paris, dd. 7.6.1783 in IC.343.19.43.

rentenierschap, de macht die het leven als politicus hem bood en het prestige dat met zijn daarmee verworven titel als baron samenhing.

## Bethune inter pares

Wanneer we J. Bte Bethune sr., en meer nog zijn zoon J. Bte Bethune jr. vergelijken met andere beschreven vroegmoderne handelaars, dan zien we een sterk uiteenlopend profiel. De ene ondernemer, met andere woorden, was de andere niet. Sommigen krijgen in de hedendaagse geschiedschrijving gewillig het etiket (pre-industriële) "ondernemer" terwijl anderen het moeten stellen met het veel minder flatteuze "koopman". Nochtans liepen hun motivaties, doelstellingen en handelingen al bij al niet zo vër uit elkaar. Het was allemaal méér een kwestie van schaalgrootte : in de omvang van hun ondernemingen én in de driestheid van de risico's die ze namen.

Het "ondernemen" wordt doorgaans enkel toegedicht aan de "grand seigneurs van de handel", genre Jan en Maarten della Faille (BRULEZ, 1959). De eerste - afkomstig uit Wevelgem uit een familie van niet-handelaars - leerde de stiel in Venetië, bij Maarten de Hane, een Brusselaar die er in de 16e eeuw een import-exportbedrijf had uitgebouwd aan de Canal Grande en er tot de rijkste kooplui behoorde. Nadat hij met de Hanes kleindochter was getrouwd, vestigde Jan zich in Antwerpen en leidde er als geassocieerde factor een filiaal voor de Hane. Naast het versturen van wollen stoffen uit de Nederlanden naar Venetië en het verhandelen van Italiaanse zijdedraad in Antwerpen, waarvoor hij een salaris ontving, begon hij ook handel te drijven in textiel voor eigen rekening. Naarmate zijn persoonlijk kapitaal groeide, breidde hij zijn eigen handelsactiviteiten uit : eerst met allerhande nevenartikelen, naar Engeland, Duitsland, Spanje, Portugal en tenslotte zelfs met een parallelle lakenhandel naar Italië, waarmee hij de neergang van de firma de Hane bewerkstelligde. Om de gang van zaken in goede banen te leiden, werkte hij veelal met familieleden die, gevestigd in buitenlandse filialen, als gesalarieerde factors de in Antwerpen gecentraliseerde éénmansfirma vertegenwoordigden. Anders dan zijn leermeester waagde hij zich nog verder in het speculeren en nam hij grotere risico's door goederen naar het Iberisch schiereiland over zee te vervoeren.

Zoon Maarten della Faille verkoos te werken in compagnievorm en associeerde de belangrijkste factors in zijn firma. Niet alleen de compagnons, maar ook andere familieleden investeerden geld, waardoor hij kon beschikken over een veel ruimer werkingskapitaal. Dit liet toe nu ook schepen zelfstandig te charteren en voor het grootste deel ook zelf te laden, zodat weldra een hele trafiek van wol, karsaaien, lood, schaapshuiden, vis ... naar de Middellandse Zeeregio vertrok in ruil voor ladingen rijst, krenten, verfstoffen,

aluin, wijnsteen... die in Engeland konden worden verkocht. Hij was een van de eersten die het aandurfden handelsbetrekkingen met Italië aan te vatten langs de zeeweg via de zogenaamde straatvaart. Uiteindelijk besliste hij echter zijn verworven kapitaal te investeren in gronden en de handel in te ruilen voor het rentenierschap. Zijn zeven zoons kozen daarna ook liever voor een carrière in de politiek. Het grote principe bij de della Failles was winstbejag, zonder ethische scrupules, en daarvoor waren alle middelen goed, stelde BRULEZ (Id. : 239).

Al even fervente hardseilers waren de Trippen, die in de 17e eeuw opereerden vanuit Dordrecht (KLEIN, 1965). Zij bouwden er aanvankelijk een zekere welstand op via handel op de grote rivieren. Hoewel Dordrecht toen als stapelmarkt fungeerde op de Maas voor wijn, zout en graan, zette Elias Trip onmiddellijk in op ijzer, dat hij kocht in Luik en doorverkocht aan Amsterdam, Zeeland en in het buitenland. Hij nam deel aan tochten naar West-Afrika via betrokkenheid bij participatierederijen en nadien op eigen kracht, van waar hij huiden, ivoor, goud en salpeter invoerde in ruil voor ijzer. Maar evengoed vormde hij een inkoopkartel met Amsterdamse importeurs om graan in te voeren vanuit Rusland. Het lucratiefste bestanddeel van zijn handelsactiviteiten werd echter de wapenhandel, die hij eerst alleen en later met zijn neven stevig wist uit te bouwen. Het begon met de invoer van wat kogels uit Luik en eindigde met het importeren van zwaar geschut uit Zweden en de productie van Hollands kopergeschut om te verkopen aan de overheid van de Republiek, de grote handelscompagnieën VOC en WIC, of uit te voeren naar Rusland.

Trip dankte zijn hoge vlucht vooruit aan zijn verwantschap met de legendarische Louis de Geer <sup>7</sup>, waarmee hij gedurende enkele jaren was geassocieerd. Deze man schopte het tot de belangrijkste buitenlandse ondernemer in Zweden, waar hij de metaalnijverheid én de wapenfabricage tot bloei had gebracht en de uitvoer van hun kanonnen had weten te monopoliseren. De neven Trip zetten de ijzer- en wapenhandel verder, nu aangevuld met teer en een minderheid aan wisselende diversen. Hun compagnie liep tot ver in de 18e eeuw, weze het tegen dan met niet-verwante participanten. Op dat moment waren de Trippen immers reeds ten volle opgenomen in de regentenstand.

Er is natuurlijk ook het relaas van vader en zoon De Heyder, Antwerpse negotianten die de overstap maakten van hoofdzakelijk handel naar hoofdzakelijk productie (LIS & SOLY, 1987). Peter Jacob, zoon van een welvarende handschoenmaker, begon in 1757 in Lier een manufactuur voor het weven van gemengde stoffen, samen met twee vennoten. Ze hadden allen ervaring met textiel, kenden de internationale markt en hadden via een

---

<sup>7</sup> Elias Trips zoon Adriaen was gehuwd met een dochter van Louis de Geer.

broer van Peter Jacob, handelaar in koloniale waren in Amsterdam, goede contacten met de Republiek. Tien jaar later weefde de firma méér dan 6000 stukken flanel per jaar en was ze met 200 getouwen één van de grootste textielbedrijven van haar tijd. Nog tien jaar later richtten ze een katoendrukkerij op evenals een blekerij en een ververij, en startten ze de fabricage van siamoises. De vennoten waren dus kooplieden-ondernemers die pre-industriële activiteiten ontwikkelden, maar ze deden dat met het doel meer winst te maken in de handel. De stap naar investeren in nieuwe productiemiddelen zou pas worden gezet door Peter junior tijdens de continentale blokkade begin 19e eeuw. Hij ontpopte zich met de oprichting van een katoenspinnerij als feitelijke industrieel, die een decennium later een fabriek draaiende hield met 1280 arbeiders.

Het zijn vooral deze tycoons, die hun concurrenten desnoods zonder scrupules vermordden en/of hun met handel verdiend kapitaal investeerden in gemechaniseerde fabrieken, die in de ondernemersgeschiedenis als de échte ondernemers worden gezien. Mindere goden die het handelsspel properder en/of op mensenmaat speelden, worden al te vaak uit dit kringetje geweerd. Daar horen nochtans kooplui bij zoals Philips Jacob Jacopssen, die eind 17e, begin 18e eeuw in Gent handel dreef in ruw linnen dat hij wekelijks op de linnenmarkt kocht en blauw gestreept lijnwaad dat hij bij wevers liet maken (BASTIN, 1961). Het was een éénmansbedrijfje, waarin gewerkt werd met eigen kapitaal. Jacopssen mag worden beschouwd als specialist in textiel, want verhandelde quasi uitsluitend linnen en wollegoederen, slechts aangevuld met occasioneel een partijtje weedassen, lijnzaad of lood. Het linnen kocht hij enkel op commissie, maar de lakens en gemengde stoffen trok hij in uit Engeland, Frankrijk, Luik of Holland voor eigen rekening. Zijn klanten vond hij voor een groot deel in eigen land, onder meer in Antwerpen van waar de toiles vaak werden doorgestuurd naar Cadiz, maar verder vooral in Londen en de Republiek. In feite was hij dus een grossist en vroege nevenknie van Jozef Van Dale, want hun beider manier van werken liep niet zo ver uiteen.

Pedro Benedicto Dux was nog zo iemand (DE PEUTER, 1973). Zijn vader Jan verkocht in Antwerpen reeds Limburgse lakens op commissie aan lakenhandelaars. Hij leverde wol aan thuiswevers om lakens voor hem te produceren en legde zich exclusief toe op het verhandelen van textiel. Pedro ging op die weg verder maar verzeilde in een faling. Daarop vestigde hij zich te Brussel, waar hij een nieuwe zaak opstartte, aanvankelijk nog als commissionaris voor derden, maar dit keer in toenemende mate voor eigen rekening. Hij handelde voortaan niet alleen in lakens, maar ook in wol, lood, tin, tabak, suiker en drogerijen, en bovendien was hij bedrijvig als bankier. Hij speculeerde met andere woorden in alles waar hij brood in zag. Zijn wollen stoffen liet hij evenwel aankopen in Engeland door een commissionaris en Spaanse wol kocht hij uit de tweede hand in Amsterdam of Rotterdam. Zijn cliënteel woonde hoofdzakelijk in Brussel of omstreken, want met export liet hij zich niet of nauwelijks in. Een groot innovator kan deze importhandelaar weliswaar niet worden genoemd.

Maar Jan Isaac De Neufville, wellicht de grootste linnenhandelaar van Amsterdam tijdens de 18e eeuw, was een koopman van een ander allooi (VELUWENKAMP, 1981). Hij stamde uit een Artesische familie van welgestelde ondernemers, die eerst in Antwerpen en daarna in Haarlem bedrijvig waren in de textielbranche. Zijn grootvader Balthasar had een zijdewinkel, maar bevrachtte ook schepen om graan uit Riga, hout uit Noorwegen en zout uit Portugal in te voeren. Ook zijn vader, ooms en broers verhandelden textiel of hadden een manufactuur in zijdestoffen en fluweel. Jan Isaac erfde echter slechts een beperkt vermogen zodat hij - de stiel lerend in het bedrijf van zijn broers - voorzichtig begon met eigen commissiezaken. Toen zijn linnenleverancier stierf, associeerde hij zich met diens boekhouder in een eigen compagnie, weliswaar met geleend geld. Wanneer hij enkele jaren later trouwde met een rijke redersdochter, betaalde hij alle schulden meteen af en financierde de compagnie vanuit eigen vermogen.

Aanvankelijk verhandelde hij vooral linnen, dat hij inkocht in de Republiek, Gulik, Oost-Friesland en Silezië en vooral uitvoerde naar Engeland. Maar van zodra in Engeland de invoerrechten drastisch werden verhoogd en de omzet in linnen begon te dalen, schakelde hij over op de handel in assen. Hij koos telkens voor een gespecialiseerde handel, maar had twee keer pech, want in de assenhandel bleek het bijzonder moeilijk vaste relaties op te bouwen : de potentiële klanten waren immers niet snel geneigd hun vertrouwde leverancier in te ruilen voor een neofiet. De dalende verkoop van linnen in Engeland had hij kunnen opvangen met uitvoer naar Spanje, maar daar waagde hij zich niet aan. Liever participeerde hij in de aankoop van vrachtschepen, bemiddelde hij voor expedities en bleekwerk voor derden of verleende hij acceptkrediet. Uiteindelijk fuseerde hij zijn firma met die van een neef en trok zich uit de zaken terug.

In Antwerpen slaagden de firma's Van Lidth-deJeude en Fr. Bauduin er tijdens de tweede helft van de 18e eeuw in een aanzienlijk fortuin op te bouwen met de verkoop van kant aan Spanje, Frankrijk, Duitsland en de Republiek (VAN LAERHOVEN, 1969). Cornelis Van Lidth was als linnenhandelaar begonnen, maar waagde de sprong naar specialist in kant. Hij liet zelf zijn dentelles produceren, verkocht ze in commissie of voor eigen rekening, en voerde ze zelf uit. Door te huwen met een financieel gunstige partij, konden hij en zijn zoon Peter zich al snel een eigen woning en hof van plaisance permitteren en de zonen van Peter werden tegen 1856 in de adelstand verheven. Inmiddels had Peter echter al lang zijn conclusies getrokken en had hij de kanthandel begin 19e eeuw opgedoekt, van zodra kant overal uit de mode raakte. Een reconversie naar een andere handelssector overwoog hij niet meer. En in tegenstelling tot zijn oom François Bauduin, die het tot schepen van Antwerpen had gebracht, koesterde hij evenmin ambities voor een job in de ambtenarij.

We kunnen ook Bethunes handelsrelaties de revue laten passeren. Evengoed stoten we daar op héél verschillende soorten handelaars : marchands, commissionarissen, bouti-

quiers, negotianten, fabrikanten, waarvan er velen de benaming "ondernemer" verdienen. Niet zozeer onder zijn wollegoederenklanten, maar bij zijn leveranciers en binnen de groep linnenklanten bevonden er zich velen die niet alleen zelfstandig bepaalden waarmee en hoe ze geld wilden verdienen, alleen werkten of zich associeerden, maar evengoed eigen kapitaal riskeerden en zich inlieten met een stuk productie. Het zijn er te veel om ze hier allemaal op te sommen, maar hun ondernemerschap bleek duidelijk uit de beschrijvingen die we van hen gaven in de hoofdstukken 9.1/2/3, 10.2.2, 14.2.2, 16.4.6 en 17.1.4.

Dat geldt uiteraard voor de fabrikanten onder zijn leveranciers : de grote spelers zoals Oliver Peard in Tiverton, de familie Van Robais in Abbeville of J.A. Poupart in Sedan, maar ook de hele reeks net iets mindere goden zoals A. Kennaway in Exeter, de vele lakenfabrikanten in Hodimont, de met zijde gemengde stoffenfabrikanten in Brussel, de bazijnwevers in Brugge of Antwerpen en de zijdefabrikanten Beeckmans, waarvan er één als associé van De Heyder mee de flanelfabriek in Lier zou oprichten. Er is de familie De Ronquier, waarvan enkele broers in Lille een belangrijke negotie in textiel en verfstoffen opbouwden, terwijl een neef van hen in Brugge hetzelfde deed. Of August Van Outryve die bij de topnegotianten in Brugge behoorde. Boutiquiers zoals Moeraert in Gent, Pick in Antwerpen of Van Walleghe in Brugge voerden stoffen in en/of verdeelden de producten van lokale fabrikanten tot over de grenzen van het Vlaams-Brabantse grondgebied. Lakenhandelaar en -verver M.G. Cornet in Antwerpen verfde niet zelf maar had daarvoor ververs in dienst wiens werk hij managede, terwijl hij verder betrokken was bij ijzerfabrieken in het Luikse en bedrijvig als factor voor trafieken tussen Luik en de Republiek op het nieuwe kanaal van Leuven. En commissionarissen zoals T.Giles of T. Hudson in Londen, C.L.Reinaex in Brugge of A. Hoys in Oostende combineerden hun bemiddelingsrol bij het aankopen van allerlei producten, waaronder stoffen en het verven of veredelen ervan, met expediëren en bankieren.

Bij de linnenklanten waren er flink wat "gewone" handelaars : detaillanten en kleinere commissionarissen. Maar net zo goed werkte Bethune met grotere negotianten. De commissionarissen in Montpellier, bijvoorbeeld, die veelal participeerden aan de grote foires, hielden er soms bijhuizen in Spanje op na om hun zaken vlotter af te handelen. Dat was ook het geval voor de vennoten Dorda en Grassot, die er vanuit hun moederhuis in La Bisbal een filiaal op nahielden in havenstad Barcelona en via een broer Dorda in Marseille de contacten met Frankrijk vergemakkelijkten. In Parijs en Versailles kochten verschillende grote boutiquiers linnen bij Bethune. En in de regio's Jonzac-Garriat en Senlis had hij klanten, die eigenlijk blekers van beroep waren, maar dat combineerden met het verhandelen van linnen. Een wel heel speciaal geval was Jean Guesnet, een man die als colporteur begon, zich opwerkte tot gerespecteerde gevestigde handelaar in Clermont, en tenslotte zijn linnenhandel afbouwde ten voordele van een lucratievere in wijn.

Bethunes bankiers waren stuk voor stuk schatrijke commerçanten met enorme netwerken in handelsmiddelen. We zagen hoe de Parijse bankiers Cottin, De Boislandry en Carrié-Bezard via "*strong ties*" verbonden waren met grote textielfabrikanten of -negotianten : de eerste met zijn oom Poupart in Sedan, de tweede met gelijknamige neven in Parijs en de laatste als schoonzoon met één van Bethunes belangrijkste klanten in Montpellier. Michel Van Schoor, wiens bank door zijn weduwe werd verdergezet, was zijn carrière begonnen als grossist in koloniale waren, maar zijn broer J.Bte speelde niet alleen in het Brusselse bankwezen en de legerfoerragering een belangrijke rol, maar was tegelijk bedrijvig in de wol- en lakenhandel (DE PEUTER, 1999 : 187). We weten ook dat Jozef De Potter, een geduchte concurrent in Gent, tot Bethunes vriendenkring behoorde. Zijn vader Livinus had een linnenhandel uitgebouwd op basis van commissie, maar kon al rekenen op trouwe handelspartners in Spanje, Frankrijk en de Verenigde Provinciën. Jozef bouwde dit bedrijf verder uit in de tweede helft van de 18e eeuw, waarna het door zijn zoons en een kleinzoon zou worden voortgezet. Inmiddels had Jozef er niet alleen een fortuin mee verdiend, maar was hij opgenomen in de adelstand (DECONINCK, 1999).

Zelfs bij Bethunes leveranciers van linnen waren er handelaars, die dermate grootschalig werkten en er niet alleen magazijnen op nahielden maar ook linnen lieten weven en/of bleken, dat ze wel erg ondernemend waren om als simpele koopman door het leven te gaan. Cnudde, De Gandt en De Clercq in Oudenaarde, Braeckman, Leirens en Van Doornick in Wetteren of G.G. Boulez in Waregem waren handelaars met kapitaal en aanzien. We weten ook dat Bethunes schoonzoon Pierre Goethals samen met zijn vriend François Vercruysse in 1776 in Kortrijk als negotianten in toiles en tafellinnen een eigen atelier financierden voor het weven van breed tafellinnen (MADDENS, 1990 : 336). En wat te denken van de "verzekeraars" die smokkelden voor Bethune ? Ze waren doorgaans legaal aan het werk als zaakvoerders van transportbedrijven, maar het smokkelen krikte hun ondernemersniveau meteen een flink stuk omhoog door de enorme financiële risico's die eraan waren verbonden en de creativiteit waarover ze bij het ondernemen van die avonturen moesten beschikken.

## **Kan het fenomeen "ondernemer" universeel worden gedefinieerd?**

Wanneer we al die voorbeelden van vroeg-moderne ondernemers naast elkaar plaatsen, dan zien we dat hun profielen sterk uit elkaar liepen, maar dat ze ook een hele reeks specifieke kenmerken gemeen hadden.



Er waren er die alleen handelden en anderen die samenwerking verkozen met familieleden of vennoten, gecentraliseerd of vanuit buitenlandse filialen. Ze hielden zich bezig met in- en/of uitvoer, lieten zich vaak in met een deelaspect van de productie, en combineerden hun handel door de band met expediëren en bankieren, maar de enen werkten op commissie, de anderen voor eigen rekening, gespecialiseerd in één soort waren of eerder profiterend van elke opportuniteit. Waar de ene begon zonder noemenswaardig kapitaal, kon een ander rekenen op een solide basis van reeds door zijn vader of grootvader vergaard fortuin, en deden weer anderen hun voordeel met een financieel gunstig huwelijk. Met het oog op winst maken namen ze allemaal risico's, maar berekend in het volle besef dat ze hun investering zouden kunnen verliezen. Sommigen slaagden erin winst te blijven maken in dezelfde sector, terwijl anderen weleens hun zaken in een nieuwe richting moesten sturen. En evengoed kon iemand beslissen dat hij genoeg had gewerkt en uit de handel stappen, al dan niet om voortaan te rentenieren, zich politiek te profileren en/of een plaatsje te bemachtigen binnen de adel. Of kon hij integendeel kiezen voor verdere investering : in een stukje productie met als doel méér winst uit de handel te puren, of in feitelijke mechanisatie om zich te ontpoppen tot industrieel.

Géén enkele onder hen beschreef zichzelf als "ondernemer" en ze lijken ook geen concept te hebben gehad van wat ondernemerschap precies inhield (BOLTON & THOMPSON, 2000 : 261). Maar wanneer we de kenmerken oplistten die ondertussen als universeel voor ondernemers worden erkend, dan zien we de gemeenschappelijke rode draad verschijnen die hen verbond. Een ondernemer, zo wordt gesteld, werkt autonoom en onafhankelijk, gelooft dat hij zijn lotsbestemming kan controleren, is creatief, vastberaden en flexibel, werkt doelgericht en altijd hard, beschikt over een flinke dosis verbeelding, durft initiatief te nemen, bezit leiderskwaliteiten, neemt liever matige risico's dan hoge, voelt de nood om iets te verwezenlijken, is optimistisch ingesteld, houdt vol wat hij begint, kan mensen overtuigen en is in staat oplossingen te vinden voor problemen (BRIDGE, O'NEILL & CROMIE, 2003 : 37).

Dit zijn kenmerken die onder meer werden vastgesteld bij vergelijkend onderzoek tussen de economische ontwikkeling in Europa en Azië. Daarom luidt de conclusie dat "*... it is no longer so certain... that the entrepreneurs in both continents really differ in their motives, aims, strategies or tactics... Historians have found that there are perhaps more similarities than differences*" (DE GOEY & VELUWENKAMP, 2002 : 26). Ze gelden bovendien niet alleen voor hedendaagse ondernemers, maar zijn ook stuk voor stuk van toepassing op de Bethunes en hun hiervoor beschreven tijdgenoten. Dat waren geen pragmatische avonturiers die kicken op risico's nemen. Ze probeerden integendeel op eigen houtje een solide broodwinning op te bouwen : gemotiveerd, doordacht en doelgericht. En ja, ze waren uit op winst, want streefden a priori naar een comfortabel leven voor henzelf en hun familie.

De manier waarop ze dat het best konden doen, veranderde echter in de loop van de vroegmoderne tijden. Meer en meer immers begonnen her en der ondernemers aanzienlijke fortuinen in te zetten om hun concurrenten vóór te blijven. Zij slaagden er in hun handelswinsten exponentieel op te krikken : hetzij via (participatie in) grootschalige handelsprojecten, hetzij via investeringen in productiemiddelen. Wanneer zich in de tweede helft van de 18e eeuw dan ook nog mogelijkheden begonnen aan te dienen om gemechaniseerd massagoederen te produceren, met grote aantallen loonarbeiders tegelijk op een gecentraliseerde plaats, evolueerden sommige ondernemers naar "managers" die de verschillende onderdelen van grootschalig industrieel ondernemen coördineerden.

Het komt mij voor dat deze cesuur de consensus over wat een ondernemer precies is heeft tegengehouden. De debatten tussen Chandlerianen, die vonden dat énkél managers van grote bedrijven het verschil maakten, en de aanhangers van CASSON en/of NORTH die de rol van ondernemers hoger inschatten, leidden immers tot een denkbeeldige dichotomie tussen vroegmoderne handelaars-ondernemers en hun industriële varianten, terwijl - zeker aanvankelijk - hun beider kenmerken en motivaties in se dezelfde waren. De universele betekenis van "ondernemer" werd met andere woorden onnodig versmald door impliciet een onderscheid te maken tussen handels-, productie- en dienstenondernemers, terwijl velen die functies toen maar ook vandaag nog combineren. Erger nog : de kunstmatige opdeling leidde gaandeweg tot een onderscheid tussen vroegmoderne "amateurs" en "moderne ondernemers", terwijl ook die oudere negotianten en proto-industriële professioneel en degelijk onderlegd hun zaken runden. Het enige zinvolle onderscheid lijkt mij daarom dat tussen zelfstandige ondernemers en gesalarieerde managers van corporatieve bedrijven. Deze laatsten nemen namelijk géén initiatief om een project op te starten en ze riskeren geen eigen kapitaal, al is op dat laatste vlak het onderscheid met hun zelfstandige evenknieën ook weer niet zó groot, gezien ze wel streefdoelen moeten halen willen ze hun variabel loon en zelfs hun job behouden.

Vertrekkend vanuit deze hypothesen valt er m.i. dus wél een allesomvattend antwoord te formuleren op de vraag "wat is een ondernemer ?". Ik zou alvast een poging willen doen die de valkuilen van te smalle of te brede definities vermijdt. Want, zoals we aan toonden in hoofdstuk 3.1., definiëren de enen een ondernemer zo breed dat ze iedereen die een project opzet, en ook alle vrije beroepen of andere freelancers die zelfstandig geld willen verdienen omvat. Anderen maken hun definitie dan weer zo smal dat ze enkel diegenen opneemt die met vreemde arbeidskrachten industriële producten maken, waardoor zowat alle zuivere handelaars en dienstverleners als ondernemers worden uitgesloten. Door ondernemerschap te beperken tot de big businesses, weze het vandaag of in de vroegmoderne tijden, wordt bovendien *"... the small entrepreneur or businessperson who is mainly interested in being self-employed and independent, and who is not so concerned*

*about growth and expansion*" (VAN DEN HEUVEL, 2007 : 27) al te zeer miskend. Ook zij verdienen nochtans hun plaats binnen de discipline ondernemersgeschiedenis.

Bovendien werden de ultieme kenmerken van ondernemerschap, die in de loop der tijden naar voren werden geschoven, inmiddels ten gronde geëvalueerd, zodat de basis van een definitie feitelijk voor het grijpen ligt. "Innoveren", dat SCHUMPETER (1911) aanvankelijk zo cruciaal vond, relativeerde hij enkele decennia later (1942) reeds zélf als niet zo primordiaal. Maar rond "kansen zien en daarop alert reageren", zoals KIRZNER (1973) als belangrijkste kenmerk meende te ontwaren, groeide er een tamelijk algemene consensus, vooral nadat CASSON (1982) dit karakteristiek uitwerkte en vervatte in zijn concept van de ondernemer als "eigenzinnige beslisser". En dat die beslissing het "risico" moet inhouden om als project en dus financieel te mislukken, typeert de ondernemer reeds sinds hij in de 18e eeuw voor het eerst als fenomeen werd omschreven (CANTILLON, 1755).

Sinds de jaren 1970 werd in toenemende mate gefocust op de organisatie in bedrijven. Daarbij probeerde men vooral het concept "kansen" te verfijnen met semantische nuances van begrippen zoals "strategie" (PORTER, 1980, 1994) of "opportuniteit" (HARPER, 1995 - ALVAREZ & BARNEY, 2010 - FOSS & KLEIN, 2012), maar met bijzonder weinig meerwaarde voor theorieën over de kenmerken van ondernemers als resultaat. Integendeel : *"entrepreneurship theory has become a confusing mix of different elements, plagued by misunderstanding and disagreements"* stelde M. Casson. Hij pleitte dan ook om *"back to basics"* te gaan in de studie van ondernemerschap en het theoretiseren nauwer te linken aan empirisme. *"Case studies do not have to be confined to contemporary firms or to firms founded after 1970"* ging hij verder, want *"historical case studies can be very informative..."* (CASSON, 2014 : 7-9 & 11-12).

Bethune is zo'n *"historical case study"* die als typevoorbeeld kan fungeren. Vergelijken we zijn aanpak en die van zijn collega's met deze van hedendaagse tegenhangers, dan zou een ondernemer kunnen worden omschreven als "iemand die autonoom en voor eigen rekening een project initieert, waarbij hij winst wil maken door een meerwaarde te realiseren via een verkoop, een dienstverlening of een productie, en die daarvoor een investering doet waarbij hij zelf het risico loopt door eigen beslissingen in zijn opzet te mislukken en die investering te verliezen". Aan deze omschrijving beantwoorden, denk ik, zowel historische als hedendaagse ondernemers en worden ze in hun uiteenlopende gedaanten in één concept geïntegreerd.

## Kapitalistisch versus niet-kapitalistisch ondernemen

Hier moet wel één belangrijke opmerking worden aan toegevoegd, want het is niet omdat er nauwelijks verschil bestaat tussen de motivaties en handelswijze van ondernemers, dat dit ook zo zou zijn voor de wijze waarop het fenomeen "ondernemerschap" wordt ingevuld. Er bestaan namelijk diverse soorten ondernemingen, naargelang de format waarbinnen het ondernemen enerzijds wordt georganiseerd én anderzijds wordt gefinancierd.

Het zou ons te ver leiden om binnen het bestek van deze verhandeling alle vormen waarin de organisatie van een bedrijf inmiddels wordt gegoten in detail te ontleden. Maar samenvattend mag men stellen dat sinds de middeleeuwen heel wat bedrijven organisatorisch zijn geëvolueerd van de persoonlijke of familiale vorm naar de ondernemingsvorm en tenslotte naar de managervorm (WILSON : 1995 : 15). Al deze vormen en hun afgeleiden of tussenvormen zijn echter continu naast elkaar blijven bestaan. Waar kleine zelfstandigen in éénmans- of familiebedrijven nagenoeg alle onderdelen van de ondernemersjob in eigen handen kunnen houden, en vennoten in compagnieën al dan niet vanop verschillende locaties als min of meer even- en volwaardige ondernemers samenwerken, worden de deeltaken in de heel grote ondernemingen of multinationals strikt afgelijnd en onder meerdere gesalarieerde topmedewerkers verdeeld.

De soort organisatie gaat meestal hand in hand met de schaalgrootte van het bedrijf, en dus met de financiering ervan. In de compagnievorm neemt elk van de vennoten een deel van de risico's op zich, die daarentegen door de zelfstandige ondernemer hoofdelijk worden gedragen. In de nog grotere bedrijven wordt dan weer vaak gewerkt met vreemd kapitaal, afkomstig van financiële partners, die verder niet bij de onderneming betrokken zijn en geen andere ambitie koesteren dan een dividend uitgekeerd te krijgen voor hun sponsoring. Elke ondernemer "investeert" in zijn zaak, maar de mate waarin men kan beschikken over geld, bepaalt ook in belangrijke mate de grootteorde van de zaken die men kan ondernemen. Er is dus vooral een verschil tussen groot- en kleinschalig ondernemen, of anders gezegd : een verschil tussen kapitalistisch en niet-kapitalistisch ondernemen.

Sinds Marx ietwat kort door de bocht verklaarde dat er slechts van "kapitaal" sprake kon zijn wanneer geld werd ingezet om "vrije arbeid te exploiteren", zijn al te veel onderzoekers blijven steken in de overtuiging dat kapitalistisch ondernemen exclusief moest worden gelinkt aan industriële bedrijven. De schaalvergrotingstrend van ondernemingen wordt erkend, evenals de evolutie in organisatievorm, maar de kapitalistische context wordt in de ondernemingsgeschiedenis en zeker in de "*business history*" eenzijdig gelinkt aan firma's die inzetten op industrieel produceren. Enkel de "managers" van

zulke, vaak multinationale ondernemingen maken het verschil bij de economische evolutie, stelde CHANDLER categoriek in *"The visible hand"* (1977). Praktisch alles wat daarvoor gebeurde wordt daarmee uit die kapitaalscontext geweerd, en zelfs voor hedendaagse ondernemingen in de handels- en dienstensector wordt het epitaaf slechts getolgd wanneer de hoofddoelstelling van het bedrijf kan worden teruggebracht tot zuiver winststreven ten gunste van de aandeelhouders. Dit kwam recent nog tot uiting in de bijdragen in twee referentiewerken omtrent kapitalisme : *"The Oxford Handbook of Capitalism"* (MUELLER, 2012) en *"The Cambridge History of Capitalism"* (NEAL & WILLIAMSON, 2014).

Daartegenover staat echter dat het verschil tussen kleinschalig en grootschalig ondernemen reeds ontstond in de middeleeuwen, toen met name Italiaanse kooplieden zoals de Bardi, Peruzzi en Medici met nieuwe handelstechnieken de blik van de zakenwereld gevoelig verruimden. In het kielzog daarvan begon Europa de mogelijkheden buiten haar grenzen te exploreren en al snel werden er grote zeevaartroutes uitgestippeld. Geen spek meer voor de bek van kleine ondernemertjes, zodat er formules ontstonden waarin de risico's en de verantwoordelijkheden van de onderneming met medestanders konden worden gedeeld. Bovendien werden bij de feodaal vergaarde fortuinen financiers gevonden, die de risico's - speculatief voor een hoger winstpercentage dan wat hun geld anderszins kon opbrengen - wilden verzekeren. Deze trend ontwikkelde zich verder tijdens de 17e eeuw, maar bleef voorlopig nog beperkt tot ondernemingen op handelsvlak. Pas in de loop van de 18e eeuw zou hij zich meer en meer vertalen naar de productiewereld die vanaf de tweede helft van de eeuw ook de stap zette naar mechanisering.

Onder meer J. De Vries vond dat deze vroegmoderne aanzetten niet als feitelijke wegbe-reiders voor het kapitalisme mochten worden gezien. Er ontstonden toen wél ondernemingen met een aanzienlijke kapitaalsbasis, stelde hij, maar die grote handelscompagnieën draaiden volledig rond speculatieve en competitieve handel en hun winstgevendheid was te gering. Daarnaast bestonden er weliswaar grote geaccumuleerde kapitalen, maar ze werden niet geïnvesteerd in productiemiddelen. Ze circuleerden enkel, want zaten in grondstoffen, stocks en krediet. En ja, er waren zelfs ondernemingen met een kapitalistisch karakter die loonarbeiders gebruikten, maar de enige werkelijk belangrijke pre-industriële ontwikkeling was het ontstaan van het putting-out-systeem. Deze vorm van proto-industrie plaveide de weg naar fabrieksproductie (DE VRIES, 1976 : 95-96, 107, 132-133, 141-142, 192, 210) en mocht dus als enige de titel van pre-kapitalistisch ondernemen claimen.

Dit lijkt mij een te vër doorgedreven rationalisering van een trend die te vroeg werd gezet voor de adepten van de Industriële Revolutie als *"prime mover"* voor het ontstaan van het kapitalisme. Want het heeft feitelijk helemaal geen pas de term "kapitaal" uit-

sluitend te reserveren voor industrieel producerende ondernemingen. Los van de semantische Marxistische beperking die men aan "kapitaal" wil toedichten, staat kapitaal in eerste instantie voor geld. Veel geld. Of zoals we in van Dale kunnen lezen : *"een aanzienlijke som gelds als voortbrengster van en tegenover rente"* (VAN DALE, 2005 : 1636). Daarom zou kapitalisme moeten worden begrepen als het inzetten van kapitaal om de opbrengst van een economische activiteit te bevorderen. En of dat geld wordt ingezet voor handel, in de dienstensector of voor productie is weinig relevant : wel of het concurrentieel voordeel oplevert voor een ondernemer ten overstaan van zijn mededingers die géén of veel minder geld ter beschikking hebben.

En dat was bij die vroege voorbeelden zeker het geval. Dankzij het inzetten van dat vele geld konden er schepen worden aangekocht, geëquipeerd, bevracht en uitgezonden naar verre oorden, van waar ze goederen terugbrachten die hier - als alles tenminste een beetje mee zat - met ongeziene winsten konden worden verkocht. En in het kielzog van die grote voorbeelden kon ook iemand als Bethune, reeds beschikkend over een fortuintje, de stap naar grootschaliger ondernemen aan. Dit was hét wondermiddel waarmee hij zijn concurrenten op enkele jaren tijd vór achter zich kon laten, zelfs stappen kon zetten naar deels produceren én - in tegenstelling tot véél van zijn tijdgenoten die met Frankrijk werkten - de Franse economische crisis van het laatste decennium van de 18e eeuw zonder veel kleerscheuren kon overleven. Die hele evolutie had hij te danken aan zijn startkapitaal, via erfenis en een financieel gunstig huwelijk, want zonder die buffer had hij zijn opmars-met-vallen-en-opstaan wellicht nooit kunnen volhouden.

Dat maakt dan weer dat ook aan kapitalistisch ondernemen buiten het industriële circuit een ethische component verbonden blijft, want is zo'n financieel voordeel eigenlijk wel fair ? Feit is dat het uitspelen van concurrentiële voordelen gewoon deel uitmaakt van het economische spel. Daarbij is goed ondernemerschap misschien géén zuivere kwestie van genetische voorbestemdheid, maar wél van een neus voor zaken. Die "commerciële feeling" hing in vroegmoderne tijden niet zozeer samen met sociale afkomst als dusdanig, maar uit onderzoek van KOCKA (1981) en POLLAK (1985) bleek de eigen ondernemersfamilie wel doorslaggevend als beste kweekschool. Afstamming uit een zakennest bood immers een hele reeks voordelen, die verder reikten dan de loutere overdracht van financiële middelen. Want ook product- en marktkennis zaten in dat pakket, relaties en zelfs een handelsmentaliteit, die gedragingen en waarden inhield zoals onafhankelijkheid, werkkracht en accuratesse (GREEFS, 2008 : 62-63). Zich wagen aan ondernemerschap had daarom vaak iets weg van conditionering in die richting. En dan nog waren en zijn de enen daarin creatiever en/of avontuurlijker dan de anderen, naargelang hun persoonlijke temperamenten, waardoor ook de mate van succes binnen ondernemerskringen nog sterk kan uiteenlopen. Veel hangt immers af van hoe goed men gecontroleerde risico's kan inschatten, van smaak, van gevoel voor marketing en

timing en sinds de late middeleeuwen dus ook steeds meer van de beschikking over enig startkapitaal.

## Winst-"optimalisatie" versus winst-"maximalisatie"

Een bijkomend element in het debat rond kapitalistisch ondernemen, ligt in het al dan niet streven naar winstmaximalisatie. Ook hierover lopen de meningen uiteen. Sinds Adam Smith in zijn *"Wealth of Nations"* eigenbelang als motivatie voor handel naar voor schoof en ook Karl Marx daar de nadruk op legde, is de opvatting ontstaan dat handel feitelijk enkel en alleen draait rond winst maken, merkte C. Muldrew op (MULDREW, 1993 : 163-165). Dit had kwalijke gevolgen, want in de zoektocht naar theorieën omtrent de opkomst van het (handels)kapitalisme, werd de idee te éénzijdig geïntegreerd, zodat "kapitalisme" finaal werd gereduceerd tot het zonder scrupules streven naar ongebreidelde winst. Die visie heeft in de realiteit van de decennia rond de 20e-21e eeuwwisseling zeker bevestiging gekregen, en evengoed werden er zowel in de literatuur over historische ondernemers als in de correspondentie Bethune legio individuele gevallen gevonden van meedogenloze hebzucht.

Maar toch is dit géén wezenlijk kenmerk van kapitalisme an sich en dat is het vroeger ook nooit geweest. *"The interpretive stress on self-interest is a specific modern cultural phenomenon"*, zo gaat Muldrew verder. Een anachronisme dus, waarbij ten onrechte werd aangenomen dat *"the dominance of buying and selling purely for profit... elevated self-interest over communal duties and obligations"* want *"in fact, no historian has proved that this was so"*. Er werd integendeel aangetoond dat *"... people do make ethical decisions within the market"* (MULDREW, 1993 : 168). We beschreven hoger hoe zakenlui doorgaans méér dan één motivatie hebben om te doen wat ze doen. Elke handelaar handelt daarbij volgens een subjectieve rationaliteit, want beslist zelf wat hij belangrijk vindt om van zijn handel een florissant bedrijf te maken. Maar evengoed heeft elke handelaar in hoofdzaak naast rendabiliteit ook de stabiliteit van zijn bedrijf op het oog (MICHIELSEN, 1938 : 5-6).

*"Merchants' strategies were generally conservative. Their chief aim was not maximum profit, but continuation of trade"* zegt L. Kooijmans daarover. *"Spectacular ventures were admired, especially when they brought spectacular gains, but above all one appreciated reliability and prudence."* Ze voelden zich verantwoordelijk voor het welzijn van hun kroost en zagen hun handel daarom niet alleen als een bron van inkomsten maar tevens als een basis voor hun eigen sociale positie en die van hun familieleden (KOOIJMANS, 1995 : 30). Weelde vergaren gebeurde op basis van een publieke reputatie van eerlijkheid, voegde Muldrew daaraan toe. Eerlijkheid was immers de grond waarop het zo noodzakelijke wederzijdse

vertrouwen in handelszaken werd opgebouwd en stond daarom ook synoniem voor kredietwaardigheid (MULDREW, 1997 : 59, 67-68). Bovendien dient de betekenis van Smiths "eigenbelang" m.i. nog te worden uitgebreid met een ander soort psychische noden, want eens de lichamelijke behoeften zijn vervuld, klimt een mens nu eenmaal graag een trapje hoger op de piramide van Maslow. Sociaal kapitaal, zoals een netwerk van relaties waarop men kan rekenen in tijden van nood, speelden dus zeker een belangrijke rol.

Buiten het feit dat streven naar winst gebaseerd is op méér motivaties dan puur eigenbelang - weze het uit noodzaak omwille van de gevaren van het handeldrijven dan wel vanuit diepere psychische noden - is er tenslotte nog een zuiver semantisch aspect. Er is namelijk een groot verschil tussen het éézijdig streven naar altijd maar méér winst - zoals het pas recent ontstane neo-kapitalisme inderdaad blijkt te doen - en rationeel zoeken, binnen maatschappelijk aanvaarde ethische grenzen, naar middelen om met dezelfde moeite méér over te houden op het einde van de rit. Niet het zuivere feit van winst te maken typeert aldus kapitalisme, maar wél de zakelijke ingesteldheid om het op een weloverwogen manier te doen. Het is dan ook in dergelijk streven naar winst-"optimalisatie" veeleer dan naar winst-"maximalisatie" dat Bethune zich volgens mij manifesteerde als (handels)kapitalist.

Want was winst maken alléén misschien niet alles, het was toch ook niet te versmaden wilde men zijn bedrijf draaiende houden. *"The concept of measuring the return on capital was unknown in contemporary accounting terms...although the general awareness of a capital investment needing to return a profit was clearly present in common-sense terms"*, stelt P. Mathias (MATHIAS, 1995 : 20). Handelaars zowel als producenten zagen hun pad immers bezaaid met tijdsgebonden hindernissen - zoals gebrekkige infrastructuur, oncontroleerbare natuurfenomenen, onredelijke fiscale decreten, politieke conflicten, enz. - die het ondernemen bemoeilijkten en aan de winstmarge knabbelden. Dus was nagenoeg iedereen die meedraaide in de zakenwereld daar in Bethunes tijd constant mee bezig. Zo werd er bijvoorbeeld vrij algemeen gespeculeerd op wisselkoersen bij betalingen. En nergens in het Westen werd het fenomeen winstmaken nog door de publieke opinie betwist.

Daarom precies moet de reden waarom Bethune in de tweede helft van de 18e eeuw zo op zijn winstmarge gefocust was, minder in een "typisch voor kapitalistische ondernemers" hebzuchtige karaktertrek worden gezocht, dan in een veranderende tijdsgeest. In de mentaliteitsswitch die zich toen voltrok, speelden met name twee contradictorische tendenzen een rol. Bij lokale en regionale verkopen kon men strikt op de bal spelen wat betalingen betreft, en men hoefde geen verliezen te vrezen die in grote mate verbonden waren met het verre-afstandstransport (KOOIJMANS, 1995 : 28). Om die reden was de winstmarge in de internationale handel altijd al aan de hoge kant geweest. Welnu, van



zodra Bethune besliste de zaken gespecialiseerder en op grotere schaal aan te pakken, en zich dus méér ging toeleggen op internationale handel, namen zijn risico's exponentieel toe. Het was dus niet meer dan normaal dat hij zijn winst probeerde op te krikken. Anderzijds breidde de handel op de diverse echelons zich uit, waarbij de alsmaar toenemende concurrentie in eerste instantie fabrikanten en grossiers dwong hun prijs rationeel te berekenen. Zij werden zich meer en meer "*bewust van de noodzakelijkheid hun prijzen te steunen op de vervangingswaarde en niet op de aankoopwaarde*" (MICHIELSEN, 1938 : 345). Zodoende zag Bethune zich toch verplicht zijn winstmarge te matigen. Voortdurend verdedigde hij zijn prijzen, stellende dat hij diezelfde goederen vandaag niet meer zou kunnen leveren aan die prijs, indien hij ze vooralsnog zou moeten inkopen <sup>8</sup>.

Winst was dan misschien wel algemeen aanvaard, maar als het ware dus toch plots opnieuw een vies woord geworden. De weduwe Barrois in Lille, bijvoorbeeld, deinsde er niet eens voor terug niet enkel te eisen zo goedkoop mogelijk te worden bediend, maar voor te stellen haar bestelling desnoods elders te kopen en door te verkopen zónder winst. Zoniet zou ze een goedkopere leverancier moeten zoeken <sup>9</sup>. Veel had te maken met het feit dat de grootteorde van een winstmarge nu meestendeels werd bepaald door de commissiehandel, die in de loop van de 18e eeuw Europawijd reeds zeer belangrijk was geworden (MICHIELSEN, 1938 : 97, 157). Handelaars stonden tegenover elkaar en wisten mettertijd langs weerskanten maar al te goed wat billijk was. En tot slot leefde men, zoals gezegd in Bethunes tijd "in slechte tijden", waarbij prijzen bijna automatisch daalden en dat ook moesten doen wilde men überhaupt nog iets verkocht krijgen. Solidair met de tijdsgeest, diende iedereen zijn steentje bij te dragen en de tering naar de nering te zetten.

Bethune vond het echter helemaal niet "normaal" dat een handelaar zou verkopen zonder winst, zelfs niet in tijden van regelrechte crisis <sup>10</sup>. Hij toonde zich in die moeilijke jaren na de Franse Revolutie wel "bereid zijn winst voor een stuk op te offeren" wanneer de prijzen al te zeer de pan uitswingden <sup>11</sup>, maar evengoed wou hij hoe dan ook toch minstens de interest van zijn geld terug <sup>12</sup>. Dit pertinente ingaan tegen de opkomende winst-is-diefstal-overtuiging van zijn tijdgenoten getuigde dan ook van een gezonde ondernemerszin, die volledig past in een (handels)kapitalistische context. Op

---

<sup>8</sup> Vb. Beluze & Lajard, Lyon, 18.6 en 17.8.1776 in UC.33.4.bis - Peynado Fils, Bordeaux, 18.1.1775 in UC.33.4 bis - of hij schreef dat de toiles van de volgende bleek nog duurder zouden zijn : vb. Salvan Frères, Béziers, 22.2.1775 of Teller Da Costa, Bordeaux, 3.9.1774 (beide in UC.33.4.bis).

<sup>9</sup> Barrois Vve & fils, Lille, dd. 22.1.1759 (IC.340.7.5)

<sup>10</sup> Baudry L., Garriat, dd. 21.12.1790 (UC.33.6)

<sup>11</sup> Pinchart, Reims, dd. 25.10.1790 (UC.33.6)

<sup>12</sup> Mauroy, Paris, dd. 25.11.1790 (UC.33.6)

zoek gaan naar allerlei "truken van de voor" om toch die winstmarge wat omhoog te halen, lag dus simpelweg ook voor de hand.

## Handelskapitalisme versus industrieel kapitalisme

Het onderscheid tussen kapitalisme en handelskapitalisme ontstond nadat Marx "kapitalisme" als systeem had gedefinieerd in termen van het inzetten van kapitaal voor productie. Omdat hij een fase erkende in het kapitalisme, gedomineerd door goederen- en geldhandel, maar hier geen wezenlijke theorie rond uitwerkte, bleef het afbakenen van een periode voor dit "handelskapitalisme" achterwege en ontstond er ruimte voor interpretatie naar betekenis toe. Het gros van de economen en historici die zich over het thema bogen keken over het hoofd dat Marx, zoals uitgelegd in de inleiding van deze verhandeling, onder handelskapitaal de historische voorloper verstond van productiekapitaal, verdiend met handeldrijven maar ingezet voor productie, en dus niet te verwarren met feitelijk commercieel of financieel kapitaal omdat het enkel tot doel had te "circuleren" in functie van handelstransacties. De argumentering van DOBB (1947) en HOBBSBAUM (1954), over HILTON (1976), MENDELS (1972), WALLERSTEIN (1974), BRENNER (1976) en BRAUDEL (1979), tot VAN ZANDEN (1991) toe, werd vooral opgebouwd rond wat men meende te verstaan onder "kapitalisme", zodat het debat rond "handelskapitalisme" bijna systematisch in de richting van gemechaniseerde productiewijzen en proletarisering werd gestuurd.

Daardoor ontstond er gaandeweg vrijwel algehele consensus, dat het feitelijke kapitalisme stond voor geld investeren in grootschalige industriële productie voor de massaconsumptiemarkt en handelskapitalisme voor geld investeren in kleinschaliger pre-industriële productie. In beide gevallen was het ultieme doel van die investeringen winst maken in productie. Alleen ging het in het geval van handelskapitalisme niet om winst maken met productie an sich, maar om de méérwinst die deze productie voor de handel kon opleveren. De kapitalist was met andere woorden in eerste instantie een industrieel producent, terwijl de handelskapitalist slechts een flauwere versie daarvan was. Hij bleef immers a priori een "koopman", gezien hij productie slechts met handel combineerde om er als handelaar beter van te worden.

Nu werd het debat rond "kapitalisme" al snel genuanceerd, want sowieso dwong het ééNZijdig linken van kapitaal aan industrie en productie mogelijke kapitalisten in een zeer beperkte hoek. Met name bankiers en zelfs grote internationale handelsconcerns bleken immers in dit plaatje niet te passen. Zodoende waren onderzoekers in economische en historische disciplines het er binnen de kortste keren over eens dat er - zoals

aangegeven door Marx - naast "industriële kapitalisme", ook zoiets als "financieel kapitalisme" en "commercieel kapitalisme" bestond, waarmee beide soorten kapitalistisch ondernemen binnen het concept werden geïntegreerd. Maar er bleef toch altijd een hiërarchie aan kleven, want het was vooral de industrialisatie die het kapitalisme had gedetermineerd. Tegelijk stond nu dus het industriële kapitalisme voor dé grote stap voorwaarts in de economie, terwijl het handelskapitalisme werd vastgeklonken aan een conservatief, weinig innovatief of ondernemend, en dus "onvolwassen" nog net niet "modern" kapitalisme. In het beste geval zette de handelskapitalist een stapje voorwaarts met de rem op.

Nochtans had P.W.Klein reeds in 1968 benadrukt dat *“economische vernieuwing in de geschiedenis niet beperkt is geweest tot industrialisatie”* (KLEIN, 1968 : 336). Bovendien was de rationalisatie van de handelsorganisatie door groothandelaren vanaf de 16<sup>e</sup>- 17<sup>e</sup> eeuw en de impact die dat had gehad genoegzaam bekend. *“Deze innovaties waren Schumpeteriaans in de zin dat het hierna nauwelijks nog mogelijk was om internationaal handel te drijven zonder een netwerk van contacten en zonder een gedegen kennis van markten en producten”*, stelden O. Gelderblom en J.L. Van Zanden met betrekking tot *“ondernemers in het handelskapitalisme”*. Maar een bepalende rol van kapitaal daarin onderkennen deden ze niet, tenzij het specifiek voor productie werd aangewend. En dan nog bleven ze hangen in de vraag *“waarom de miljoenen die met de koophandel verdiend waren niet (meer) in de industrie [werden] geïnvesteerd ?”* (GELDERBLOM & VAN ZANDEN, 1997 : 10-11).

Het meest problematisch was dat die focus op het industriële aspect van het kapitalisme het debat niet alleen gijzelde maar bovendien in zwart-witkampen wrong. De enige vraag die daarbij belang leek te hebben, was of de periode van het handelskapitalisme moest worden gezien als 1./ de opstart van het industriële kapitalisme, waarin dat fenomeen reeds van in de Middeleeuwen embryonaal in al zijn aspecten werd ontwikkeld om daarna niet wezenlijk meer te veranderen (DOBB, HOBBSBAUM, BASCHET, WALLERSTEIN, DE VRIES & VAN DER WOUDE, MIELANTS...), of 2./ een aparte periode waarin een soort pre-industriële kapitalisme werd ontwikkeld, dat gedurende enkele eeuwen naast niet-kapitalistische productiewijzen opereerde om uiteindelijk bij de Industriële Revolutie uit te monden in het industriële kapitalisme (BRAUDEL, BRENNER, MENDELS, KRIEDTE, WOLF, HORLINGS, EPSTEIN, DE VRIES, VAN ZANDEN, KNOTTER...). J.L. Van Zanden sprak hierbij letterlijk van een *“kapitalisme in opbouw”* (VAN ZANDEN, 1996 : 56) terwijl hij puur en simpelweg de opbouw van “industriële kapitalisme” bedoelde.

Maar quasi iedereen zag dus in die inlooperperiode naar het industriële kapitalisme een vorm van participatie in productie opduiken. Enkel het accent verschilde : waar DOBB, BRENNER, MENDELS, KRIEDTE... veranderingen in de productieverhoudingen voor cruciaal hielden, was voor WALLERSTEIN, DE VRIES en VAN DER WOUDE vooral productie voor de wereldmarkt doorslaggevend (VAN ZANDEN, 1991 : 14). Deze tweestrijd werd

mettertijd nauwer gekoppeld aan die over moderne economische groei, maar hielp het handelskapitalistisch probleem geen stap meer vooruit, omdat dit al bij al weinig terzake deed. Hoogstens werden het zwart-witdenken er in de marge van het debat enigszins door genuanceerd.

Maar wát met kapitaalsinzet ter ondersteuning van handel of diensten in plaats van voor productie ? In het geschetste klimaat past bijvoorbeeld een figuur als Bethune al helemaal niet. Noch binnen het concept industrieel kapitalisme, noch binnen de gereduceerde definitie van handelskapitalisme, want hij investeerde zijn kapitaal niet in de industrie en nauwelijks in productie. Zelfs het label "handelaar-ondernemer" wordt hem niet gegund, want hij hoort thuis in die categorie van traditionele negotianten waarvan G.Arrighi terecht opmerkte dat ze het investeren in productie eigenlijk zoveel mogelijk probeerden te vermijden (ARRIGHI, 1994 : 177). Maar het is niet omdat hij die sprong naar gemechaniseerd productief ondernemen niet maakte, dat hij dat niet had gekund. Het was wat hem betreft veeleer een kwestie van niet willen en er de noodzaak niet van inzien. En het belette hem zeker niet om zijn kapitaal gericht in te zetten om de winsten van zijn handelstransacties te optimaliseren.

Daarom dringt de gedachte zich op, dat er naast de twee divergerende visies op handelskapitalisme - met enerzijds een "vroege versie" van het industrieel kapitalisme en anderzijds een "aparte fase" binnen een industrieel kapitalisme in opbouw - ook nog een derde optie mogelijk is. Meer bepaald dat handelskapitalisme een "kapitalisme-avant-la-lettre" was, waarbij kapitaal voorlopig énkél werd gebruikt om de commerciële omzet van een bedrijf of onderneming op te krikken. Of dit kapitaal werd ingezet voor het financieren van stockverruiming, krediettegoeden of productiemiddelen, speelt hierbij feitelijk geen rol, zolang de investering maar gebeurde om de winst bij het verhandelen van goederen of geld te verhogen. De handelskapitalist kón zich met andere woorden wagen aan (een stuk) productie, maar het was géén absolute voorwaarde en dus géén onderscheiden kenmerk om de titel te mogen voeren. Want niet het inzetten van met handeldrijven verdiend kapitaal in productie bepaalt de handelskapitalist, maar het inzetten van om het even op welke manier verdiend kapitaal om het handelsondernemen te bevorderen. Dit is géén revolutionaire gedachte, maar een visie die grotendeels teruggrijpt naar wat Marx er aanvankelijk van vond. Enkel de Marxistische beperking van de evolutie van het handelskapitalisme naar obligáát uitmonden in industrieel kapitalisme wordt ermee verruimd door ook commercieel en financieel kapitalisme in dat plaatje te betrekken.

Het is tevens een visie waarin Bethune en vele van zijn in deze verhandeling beschreven tijdgenoten wél passen en waarin naast de handelaars-ondernemers ook de negotianten onder hen en andere soorten ondernemers binnen het begrip handelskapitalisme worden geïntegreerd. Zowel boeren met wat geld, die investeerden in technische verbeter-

ringen wanneer dat nodig bleek om hun opbrengst te optimaliseren (BRUSSE, VAN CRUYNINGEN) als ambachtsmeesters, die een proto-fabriekje opzetten om hun nijverheid productiever te maken (ROMMES, LIS & SOLY), kunnen dan als handelskapitalisten worden erkend. In dat opzicht waren kleinschalige producenten trouwens even vaak géén handelskapitalisten, ook al werkten ze met loonarbeiders. En tenslotte kan men, zoals N. Lichtenstein terecht opmerkte, in *global retailers* zoals Wal-Mart en consorten de hedendaagse verderzetting zien van de vroegmoderne handelskapitalisten, die net als zij dankzij hun kapitaal "*the commodity producers or the nascent manufacturers of their time*" naar hun pijpen lieten dansen (LICHTENSTEIN, 2012 : 8).

Het komt er dus op neer dat er tijdens de vroegmoderne tijden tegelijk verschillende soorten ondernemers waren, die wél of niet kapitaal inzetten om hun handelstransacties te bevorderen. Lang niet iedereen beschikte over voldoende kapitaal om dit te kúnnen doen, zodat het fenomeen gelimiteerd bleef tot enkelingen. Waarom deze *happy few* dat deden, was een gevolg van een zich geleidelijkaan ontwikkelend proces, waar vele elementen samen spoorden : van de verruimde blik op de wereld die niet met beperkte middelen kon worden geëxploreerd, over het aanvaardbaar worden van het principe winstmaken, tot de druk van de consumptierevolutie. Want traditionele handelaars deden dat aanvankelijk meestal niet. Hooguit investeerden ze in stocks en vergrootten ze hun afzetgebied waardoor ze ook verplicht waren te wachten op krediettegoeden. Dit leidde dan geregeld tot bijkomende commerciële en/of financiële transacties, waarbij ze ondervonden dat ze mits het inzetten van kapitaal hun handelswinst konden optimaliseren.

In die zin zou men het ontstaan van het handelskapitalisme kunnen zien als een nieuw fenomeen in handelskringen, dat logischerwijze uit de tijdsgebonden omstandigheden voortvloeide, omdat negotianten mét een financiële ruggengraat er hun onderscheiden voordeel mee konden doen. Van zodra echter, door het stijgend succes van handeldrijven als antwoord op een toenemende vraag, de concurrentie op de internationale handelsmarkt toenam, dreigde dit stilaan de winstgevendheid van de handel als dusdanig te ondermijnen. Zoiets als "*trade destroys trade*", om J. Krippendorfs "*tourism destroys tourism*"<sup>13</sup> te parafraseren, waaruit wel "uitwegen" moesten worden gevonden wilde die handel competitief en leefbaar blijven. Het inzetten van kapitaal bood hier in zo'n mate uitkomst, dat het meer en meer een noodzaak werd en mettertijd zelfs het hele concept handel ten gronde zou veranderen.

---

<sup>13</sup> KIPPENDORF J. (1994 : 53) stelt dat toerisme tenondergaat aan haar eigen succes, doordat de toeristische infrastructuur de kwaliteit van de omgeving vernielt, waardoor uiteindelijk ook de recreatiewaarde van dat gebied voor vakantiegangers teloorgaat.

In deze context begrepen sommige grossisten dat ze hun positie nog extra konden verstevigen door met hun kapitaal direct te interveniëren in het productieproces (LIS & SOLY, 1997 : 237). Gaandeweg en op steeds grotere schaal gingen ze participeren in nieuw opkomende proto-industriële systemen zoals het *Kauf*-principe<sup>14</sup>. Vooral in de loop van de 18e eeuw nam deze tendens toe, en werd er ook meer en meer geïnvesteerd in *Verlag*, alias *putting-out*, of ging men zelfs over tot het oprichten van proto-fabrieken, de zogenaamde manufactures. En overall doken mensen-met-geld op die hun fortuin inzetten in alle sectoren. Samen introduceerden deze diverse soorten “ondernemers” het gebruik van kapitaal om handels- én/of productieresultaten te verbeteren. Uit deze bonte voorhoede zou dan uiteindelijk ook een deel van de feitelijke “industriëlen” opstaan die met inzet van nog groter kapitaal de industrialisatie op gang trokken.

Van zodra deze nieuwe manier van werken zich had veralgemeend, was er voor de op internationale schaal werkende commerciële elite eigenlijk geen weg meer terug. Voortaan zou grootschalig internationaal ondernemen kapitalistisch zijn of simpelweg niet zijn, met dien verstande dat het feitelijk niet uitmaakte of de inzet van dat kapitaal in eerste instantie de productie van goederen of enkel de verhandeling ervan bevorderde. Dat proces ging hand in hand met de ontwikkeling van allerlei moderniseringstechnieken die eerst de handel en geleidelijkaan ook de nijverheden en zelfs de landbouw zouden rationaliseren en dus “professionaliseren”. In die zin was het handelskapitalisme niet zozeer een “periode” maar eerder een “methode” waarmee handel én nijverheid gedurende de vroegmoderne tijden werden gemoderniseerd. En lag het handelskapitalisme aan de basis van de diverse soorten kapitalistisch ondernemen - commercieel, financieel én industrieel - die wij vandaag kennen.

## Bethune als handelskapitalist

In de bestaande ondernemersliteratuur worden mensen zoals Bethune en zijn zoon doorgaans niet aanzien als ondernemer en al zeker niet als handelskapitalist. En toch waren ze, wat mij betreft, zowel het ene als het andere.

We hebben aangetoond waarom beiden zeker het label "ondernemer" verdienen. Ze namen het risico een sinds generaties opgebouwde handel af te stoten en resoluut een nieuwe richting in te slaan, kozen daarbij voor specialisatie en verruimden aanzienlijk

---

<sup>14</sup> Zie de definiëringen van de proto-industriële systemen in deel 2, hoofdstuk 1.2.

hun afzetgebied. Daarmee behoorden ze tot een select groepje negotianten die met een rationeel doordachte en duidelijk op winst gerichte aanpak een nieuwe bedrijfscultuur introduceerden, gebaseerd op het inzetten van kapitaal. Maar tegelijk werden ze nog sterk gehinderd door de tijdsgeest die daar nog niet echt rijp voor was, omwille van strakke verouderde structuren en omstandigheden die het ook niet toelieten. In die zin waren ze typische 18e eeuwse overgangsfiguren op de tweesprong tussen een oude en een nieuwe handelscultuur.

Mensen blijven nu eenmaal altijd kinderen van hun tijd, en kunnen geen nieuwe wegen betreden als het tracé daarvan nog niet door één of andere inventieve geest is uitgedacht. Zo kozen de Bethunes voor een lokaal, traditioneel artikel en niet voor katoen dat korte tijd later de wereld zou veroveren. En investeerden ze hooguit in de afwerking en de opmaak van toiles, maar niet in de feitelijke productie ervan, omdat de ideale manieren om dat gemechaniseerd te doen nog moesten worden uitgevonden. Omdat er nog geen geïnstitutionaliseerde kanalen bestonden voor kredietverlening, roeiden ze met de riemen die ze hadden en baseerden ze hun transacties op weliswaar via netwerking enigszins beschermd, maar toch nog vooral gevoelsmatig vertrouwen (cfr. MULDREW, 1993 : 183), dat hen kwetsbaar maakte. En net zoals de consumptierevolutie nog geen modernisering van het kleinhandelsberoep vereiste (BLONDÉ & VAN DAMME, 2007 : 87), kon ook in groothandelsmiddelen nog grotendeels worden voortgeboerd volgens sinds eeuwen beproefde methodes. Zeker in de linnensector volstond het aankopen bij de grote massa individuele wevers nog ruimschoots om aan de nochtans vanuit het buitenland flink aangroeiende vraag te voldoen.

Dus bleven ze als ondernemers tegelijk nog vrij traditionele handelaars, weze het dan wel in een groeiende "verlichte" sfeer. Maar hun tijdgenoten zagen al duidelijk het verschil en noemden hen "negotianten" om ze te onderscheiden van de andere kooplui die dit erelabel nog niet verdienden. Ze reserveerden de titel voor die grossisten en internationale handelaars die dankzij de beschikking over (start)kapitaal een trapje hoger konden klimmen op de burgerschaal. En daar hoorden de Bethunes dus zeker bij. Zij waren zelfs typevoorbeelden van een wassende groep ondernemende handelaars die de commerciële mogelijkheden van zo'n handelskapitalistische aanpak erkenden en uitprobeerden, zonder daarbij onverantwoorde risico's te nemen.

Want concreet mag men stellen dat een handelskapitalistische handelaar zich duidelijk onderscheidde van een niet-handelskapitalistische op basis van twee uitgesproken karakteristieken. Ten eerste streefde hij er te allen tijde naar zijn winsten te optimaliseren. Iedere handelaar probeert winst te maken, maar bij de handelskapitalist primeerde bij het aangaan van een handelstransactie het optimaliseren van die winst als doelstelling. Hij koos m.a.w. zijn aanbod in functie van wat hem het meest opbracht en stootte af wat onvoldoende winstgevend bleek. En twee : hij beschikte over (veel) geld dat hij

gericht kon inzetten om die doelstelling te bereiken. Wanneer de term handelskapitalisme wordt begrepen als "het inzetten van kapitaal om handelswinsten te optimaliseren" waren de Bethunes en hun collega's negotianten dus wel degelijk handelskapitalisten.

Het gebruik van dat kapitaal bood hen namelijk onderscheiden voordelen op tal van vlakken. Zo kon Bethune bijvoorbeeld 1./ zich inkopen in een bestaand succesvol bedrijf, 2./ de achteruitboerende lakensector radicaal afstoten om zich te specialiseren in linnen, 3./ de stap zetten van klein- naar groothandel door een beperkt maar héél specifiek aanbod op grotere schaal in te kopen, 4./ dat linnen tijdens de gunstigste periode inkopen, lang vóór de bleek- en verkoopperiode, 5./ die goederen bovendien contant betalen met voorgeschoten cash geld, 6./ zich permitteren om enkel te werken met solvabele klanten en de onzekere gevallen te weren, 7./ grote sommen onbetaalde facturen maanden- en desnoods jarenlang overbruggen, 8./ zware verliezen door wanbetaling of falingen, zelfs in crisisperioden zoals de nasleep van de Franse Revolutie, zonder rampzalige gevolgen opvangen en last but not least 9./ investeren in eigen blekerijen wanneer hem dat zinde.

Ze gingen dus voorzichtig de kapitalistische weg op, weliswaar nog zonder al te grote investeringen in productiemiddelen. Zo beperkte Bethune zijn productieinspanningen tot het bleken van de stukken linnen. Hooguit liet hij onrechtstreeks, via opdrachten aan zijn commissionarissen-opkopers van lijnwaad, wel eens een specifiek stuk linnen weven. Op die manier werden de taken, inclusief de risico's, onder zakenlui gespreid. En dat was best verstandig gezien de onzekere tijden waarin ze leefden. We zagen immers in de loop van deze verhandeling hoe zelfs erg welstellende negotianten zoals Bernard Coppens uit Dunkerque, die met eigen schepen handelsrelaties onderhield met Amerika, Pierre Deboislandry, zoon uit een vermaard Normandisch geslacht en neef van gereputeerde Parijse bankiers, of Pierre Van Schoor, telg uit het schatrijke Brusselse bankiersgeslacht, in de crisisjaren na de Franse Revolutie overkop konden gaan.

Handelskapitalistische ondernemers waren net door de grootteorde van de financiële risico's die ze durfden te nemen kwetsbaarder dan niet- of minder kapitaalkrachtige kooplui. Wie niet waagt, niet wint, zegt het spreekwoord, maar kan dan uiteraard ook niets verliezen. Bouché Frères uit Montpellier, die ondanks zware verliezen in Spanje door aanslagen vanwege de regering, net zoals de Bethunes de crisis zonder al te grote kleerscheuren overleefden, stelden in 1796 dat in het algemeen Franse detailhandelaars



tijdens de revolutie veel hadden verdiend, terwijl alle groothandelaars veel hadden verloren <sup>15</sup>. En dat ligt in eerste instantie aan het ingezette, onbeschermde kapitaal.

Anderzijds hielden de Bethunes er nog een ouderwetse kruideniersmentaliteit op na, die niet helemaal lijkt te stroken met een handelskapitalistische ingesteldheid. Winst, bijvoorbeeld, moest in hun ogen al zeker niet worden gemaximaliseerd. Ze geloofden wél in het streven naar optimalisering van hun winst, maar probeerden dat vooral passief te realiseren. Er streng over waken géén verlies te lijden vonden ze al gek genoeg, terwijl enkele collega's - zelfs onder hun eigen familieleden en intiemste vrienden in het Kortrijkse - daar toch soms al veel soepeler mee omgingen. Ze hadden onmiskenbaar commerciële feeling, maar hun winsten investeren in de industrie zodra dit opkwam als tendens deden ze niet. Zelfs de 19e eeuwse generaties onder hun opvolgers, met name François Van Ruymbeke en Felix Bethune, bleven nog verwoed vasthouden aan en ijveren voor het behoud van de niet-gemechaniseerde linnenindustrie. Hun bedoelingen waren zuiver, want gingen uit van een vrees voor kwaliteits- en banenverlies, maar van kapitalistisch denken getuigde het natuurlijk niet.

En dan is er nog het feit dat Bethune sr. werkte met zijn eigen persoonlijke kapitaal. De handelswinsten werden wel gebruikt om de aankopen uit te breiden en zaten voor een groot deel in tegoeden via onbetaalde facturen, maar het restant werd geïnvesteerd in onroerend privégoed. Dat werd toen gezien als de beste manier om de continuïteit van een bedrijf te verzekeren, stelt L.Kooijmans in dit verband. Bovendien werd een succesvol zakenman erkend aan de mate waarin hij in staat was "*[to] reduce the risk-bearing part of his capital to a fraction of his wealth*". Want eens hij dat had bereikt, kon hij zich dan met een gerust gemoed terugtrekken uit de handel en van zijn renten gaan leven (KOOIJMANS, 1995 : 33). Vandaag hebben we de neiging dit eerder te aanzien als een niet-kapitalistische mentaliteit, omdat het nu eenmaal niet getuigt van veel zin voor ondernemerschap.

Bethune jr. gooide het over een andere boeg, weze het enigszins daartoe gedwongen. Om uit onverdeeldheid te geraken met zijn zussen bij de overname van het bedrijf van zijn vader en om de aankoop van een tweede blekerij te financieren, stak hij zichzelf wél in de schulden. Dat lijkt dus een goede zaak, vanuit kapitalistisch oogpunt bekeken, maar slechts wanneer men privé en bedrijf daarbij gescheiden houdt en daarenboven beschikt over voldoende werkingskapitaal. En dat was bij hem niet écht het geval. Toen de crisis losbarstte in Frankrijk, had hij nauwelijks cash flow reserve om voor te schieten bij aankopen en uitgestelde betalingen op te vangen. Gelukkig was er inmiddels pri-

---

<sup>15</sup> Bouché Frères, Montpellier, dd. 21.8.1796 in IC.344.10.11

vé genoeg fortuin opgebouwd om die aderlating uiteindelijk de baas te kunnen, maar dat is géén kapitalistische manier van werken. En ook zijn opvolgers pleegden verraad als (handels)kapitalisten, want ontpopten zich finaal niet tot industriëlen, maar gingen integendeel liever in de politiek. Ze kochten zich zelfs een kasteel in Marke en streefden nu vooral nog naar een adellijke titel.

Tot slot mag men dus stellen dat Bethune en co zonder twijfel handelskapitalistische ondernemers waren. Meer nog, ze waren zelfs rolmodellen waarop het nieuwe, professionelere handeldrijven voortaan zou worden gebaseerd. Maar tegelijk waren het nog géén moderne kapitalistische ondernemers zoals we ze vandaag kennen en al zeker géén industriëlen in spe. Ze namen géén onverantwoorde risico's als ondernemers, en waagden zich zelfs niet aan de werkelijk grootse handelsavonturen. Ze streefden op een rustige manier winst na, evenredig aan hun inspanningen, en gebruikten dat verdiende kapitaal voorzichtig om, ondanks de valstrikken van hun tijd, een succesvolle gerespecteerde zaak en een comfortabel leven voor zichzelf en hun familie uit te bouwen. Maar was het niet juist in die onvolkomenheden als beginnende "kapitalist" dat de ware "handelskapitalist" zich manifesteerde?

# Bibliografie

## Onuitgegeven bronnen

ALGEMEEN RIJKSARCHIEF Brussel : Raad van Financiën :

- 4306 : "Note de divers negocians des principales villes et provinces Belghiques-Autrichiennes, qui ont des correspondances dan les pays etrangers", 1771
- 4288 - 1627/3 : idem, rapporten
- I 103 - 5646 : ordonnantie 29.3.1758
- I 103 - 4567 : aanpassing van de ordonnantie van 29.3.1758
- I 103 - 5648 : ordonnantie 10.12.1760
- I 103 - 5647 : ordonnantie 27 & 29.4.1761
- I 103 - 4571 : resolutie 7.8.1762
- I 103 - 5652 : brieven van douanekantoren 19.5.1764

RIJKSARCHIEF Kortrijk : Stadsfonds :

- SF 38 : kopieën van handelsbrieven i.v.m. linnenhandel 1.6.1750 - 25.4.1755
- SF 39 : Memoriaal i.v.m. lakenhandel 23.1.1754 - 29.2.1768 + verkopen koffie 24.1.1769 - 24.1.1770
- SF 40 : Journaal i.v.m. linnenhandel 2.1.1753 - loop 1770
- SF 41 : kopieën van handelsbrieven i.v.m. lakenhandel 2.12.1760 - 8.4.1768 + brieven aan bankiers / expeditours 25.10.1766 - 2.1.1782

ARCHIEF BETHUNE. Marke. Privaat-archief :

- ACM 0311 : handtekening van J.Bte Bethune sr.
- ACM 0320 : verantwoordelijkheidsverklaring door J.Bte Bethune, 10.8.1747
- ACM 0321 : akkoordverklaring i.v.m. de overname van "Bethune & Fils" door J.Bte Bethune jr., 20.2.1788
- ACM 03221 : acte van de overname van de lakenhandel door J. Vandenberghe, 26.3.1768
- ACM 033340 : brieven van J. Van Dale aan J.Bte Bethune, 8.5.1756 en 22.6.1757

- ACM 0354 : kopie van de "Note des divers negocians...", 1771
- ACM 03A - 401 : foto van Jozef Van Dale
- ACM 0404 : handtekening van J.Bte Bethune jr.
- ACM 0409 : foto's van J.Bte Bethune jr. en Thérèse Delebecque
- ACM 0460 : verkoopakte van de blekerij Garemin, 27.3.1789
- ACM 04412 : brief van Henriette Delebecque Badar aan J.Bte Bethune jr., 28.2.1788
- ACM 04A - 04 : kennisgeving van het huwelijk tussen de weduwe J.Bte Bethune jr. en F. Van Ruymbeke
- ACM 04A - 09 : foto van F.A. Van Ruymbeke
- ACM 04A - 4112 : dossier i.v.m. een lening aan Vve. Lachez-Badar
- ACM 04A - 4117 : correspondentie Prosper Lachez i.v.m. lening aan Vve. Lachez-Badar
- ACM C.033.3.13 : brieven van A. Quiébé, 1.1.1755 t/m 27.12.1760
- ACM C.04.6.0 : overeenkomst i.v.m. een lening door J.Bte Bethune jr. bij J. Amerlinck, 25.2.1788

#### ARCHIEF BETHUNE. Marke. Handelsarchief. Correspondentie :

- I.C. 34 : brieven 1724-1749
- I.C. 340 : brieven 1750-1759
- I.C. 341 : brieven 1760-1769
- I.C. 342 : brieven 1770-1779
- I.C. 343 : brieven 1780-1789
- I.C. 344 : brieven 1790-1799
- I.C. 345 : brieven 1800-1809
- U.C. 33.2 : kopieën van uitgaande brieven lakenhandel 24.3.1751 - 2.12.1760
- U.C. 33.3 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 26.4.1755 - 13.7.1762
- U.C. 33.4 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 25.10.1766 - 3.6.1773
- U.C. 33.4 bis : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 4.6.1773 - 18.6.1779
- U.C. 33.5 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 18.6.1779 - 1.3.1785
- U.C. 33.6 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 1.3.1785 - 17.2.1792
- U.C. 33.7 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 24.2.1792 - 28.12.1795
- U.C. 33.8 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 28.12.1795 - 30.10.1797
- U.C. 33.9 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 30.10.1797 - 24.9.1799
- U.C. 33.10 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 24.9.1799 - 19.5.1801
- U.C. 33.11 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 19.5.1801 - 25.2.1803
- U.C. 33.12 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 25.2.1803 - 13.8.1804
- U.C. 33.13 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 13.8.1804 - 19.11.1806
- U.C. 33.14 : kopieën van uitgaande brieven linnenhandel 19.11.1806 - 26.8.1811

#### ARCHIEF BETHUNE. Marke. Handelsarchief. Boekhouding :

- C.31.1.1 : factuurboek linnen 1737-1747
- C.31.1.2 : grootboek lakenhandel 1754-1767

- C.31.1.3 : grootboek linnenhandel 1792-1804
- C.31.2.1 : journaal linnenhandel 1778-1783 + eigen speculaties linnen aug.1748 – maart 1768
- C.31.2.2 : journaal linnenhandel 1785-1792
- C.31.2.3 : journaal linnenhandel 1792-1802
- C.31.2.15 : aankopen linnenhandel 1768-1793
- C.31.2.16 : aankopen linnenhandel 1768-1791
- C.31.3.1 : kasboek linnenhandel 1792-1812
- C.31.4.2 : aankopen lakenhandel 1743-1754
- C.31.4.3 : factuurboek linnenhandel 1747-1757
- C.31.4.4 : factuurboek linnenhandel 1757-1771
- C.31.4.7 : factuurboek linnenhandel 1781-1785
- C.31.4.8 : factuurboek linnenhandel 1771-1781
- C.31.4.11 : factuurboek linnenhandel 1792-1800
- C.31.5.1 : vervaldagenregister lakenhandel 1743-1755
- C.31.9.4 : aankopen linnenhandel 1796-1797
- C.33.7 : memoriaal linnenhandel 1785-1791
- register zonder code : aankopen linnenhandel 1737-1760

ARCHIEF BETHUNE. Marke. Handelsarchief. Kwijtingen :

- C.31.6.10 : prijsofferte voor overname blekerij Debbaudt 16.3.1786 - ontvangstbewijs van betaling bij verkoop blekerij Debbaudt 1.7.1786 - pachtcontract bleekweiden 22.12.1786
- C.31.6.11 : bleekoverzichten van de Groeningheblekerij 1787-1788 - huur bleekweiden van J. De Potter
- C.31.6.12 : pacht betaald aan Dutoict 1787-1792 - levering van hout voor blekerij 1792 leveringen van wijn aan recoletten en kapucijnen

ADMINISTRATION FISCALE DU ROYAUME DE FRANCE :

1732, "*Carte des Traités*".

[https://commons.wikipedia.org/wiki/File:Carte des Traités 1732.png](https://commons.wikipedia.org/wiki/File:Carte_des_Traites_1732.png).

Geconsulteerd 17.12.2015.

## Literatuur

- s.n., 1977, *"Two hundred and twenty five years : a history of George Waterstone & sons Ltd. 1752-1977"*, uitgave van de firma zelf.
- ABRAHAM-THISSE S., 2006, "La fraude dans la production des draps au moyen âge : un délit ?" in BÉAUR G., BONIN H. & LEMERCIER C. (Red.), *"Fraude, contrefaçon et contrebande de l'Antiquité à nos jours"*, Genève, pp. 431-456.
- ABU-LUGHOD J.L., 1989, *"Before European hegemony. The world system A.D. 1250-1350"*, Oxford.
- ADAMS J., 2005, *"The familial state : Ruling families & merchant capitalism in early modern Europe"*, New York.
- ADRIAENSSEN L.F.W., 1986, "De Mechelse hoedenmanufactuur Van den Nieuwenhuysen 1704-1826. Barendsweeën van een familiekapitaal." In *Handelingen van de Kon. Kr. Voor Oudheid, Letteren en Kunst van Mechelen*, XC, 1, pp. 177-208.
- ADRIAENSSENS A., 2000, *"Béthune & Fils : linnenhandel Kortrijk 1735-1856"*, o.l.v. UGent.
- ALEXANDER N. & AKEHURST G., 1998, "Introduction : the emergence of modern retailing 1750-1950" in *Business History*, vol. 40/4, pp. 1-15.
- ALLEN R.C., 2001, "The Great Divergence in European wages and prices from the Middel Ages tot the First World War", in *Explorations in Economic History*, vol. 38/4, pp. 411-447.
- ALVAREZ S. & BARNEY J.B., 2010, "Entrepreneurship and Epistemology : The Philosophical Underpinnings of the study of Entrepreneurial Opportunities" in *Academy of Management Annals*, vol 4, pp. 557 - 583.
- AMATORI F., 2006, "Book Review" van CASSIS & MINOGLU (Eds.), 2005, "Entrepreneurship in Theory and History" in *Business History Review*, vol. 80/ 3.
- AMATORI F., 2009, "Business history as history" in *Business History*, vol. 51/ 2, pp. 143-156.
- AMATORI F. & JONES G. (Eds.), 2003, *"Business history around the world"*, Cambridge.
- ANKERSMIT F., 1987, "Tegen de verwetenschappelijking van de geschiedwetenschap" in VAN BESOUW F. e.a. (Eds.), *"Balans en perspectief. Visies op de geschiedwetenschap in Nederland"*, Groningen, pp. 57-72.
- ANTOINE A. (Edit.), 1998, *"Les comptes ordinaires de Pierre Duchemin du Tertre, marchand de toile [Laval] et seigneur dans la première moitié du XVIIIe siècle"*, Laval.
- ARRIGHI G., 1994, *"The long 20th century : money, power and the origins of our times"*, NewYork.
- ASTON T. & PHILPIN C. (Eds.), 1985, *"The Brenner-debate. Agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe"*, Cambridge.
- BAETENS R., 1960, "Een Antwerps handelshuis uit de 17<sup>e</sup> eeuw. De firma Van Colen." In *Tijdschrift voor geschiedenis*, vol.73, pp. 198-214.
- BAETENS R., 1976, *"De nazomer van Antwerpens welvaart. De diaspora en het handelshuis De Groote tijdens de eerste helft van de zeventiende eeuw"*, Brussel. Uitgave van doct.verh. UGent 1972.
- BALSAMO I., 1984, *"La manufacture du Dijonval [à Sedan] et la draperie sedanaise 1650-1850"*, Paris.
- BARKER H., 2006, *"The Business of women : female enterprise and urban development in Northern England 1760-1830"*, Oxford.
- BARTOLOMEI A., 2012, "Commerce à distance et voyage d'affaires. Les missions à Gênes et à Cadix de Jean-Joseph Leydet, un commis qui voyage (1803-1804)" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 79-102.
- BARTY-KING H., 1991, *"A countrybuilder 1591-1991 : the story of Richard Durnell & sons of Brasted"*, London.
- BASCHET J., 2006, *"La civilisation féodale : de l'an mil à la colonisation de l'Amérique"*, Parijs.

- BASTIN J., 1961, "De Gentse linnenindustrie en -handel in de XVIIe en het begin der XVIIIe eeuw (1600-1713)", o.l.v. UGent.
- BASTIN J., 1968, "De Gentse lijnwaadmarkt en linnenhandel in de XVIIe eeuw" in *Oostvlaams Verbond van de kringen voor Geschiedenis*, nieuwe reeks II, Gent : pp. 1-32.
- BAUMGARTEN L.R., 1975, "The Textile Trade in Boston 1650-1700" in QUIMBY I.M.G. (Ed.), "Arts of the Anglo-American community in the 17<sup>th</sup> century", Charlottesville, VA, pp. 219-273.
- BAUMOL W.J., 1990, "Entrepreneurship : productive, unproductive, and destructive" in *Journal of Political Economy*, vol. 98/5, pp. 893-921.
- BAYARD F. , 2012, "Voyager plus pour vendre plus. Les commis voyageurs Lyonnais au XVIIIe siècle" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 62-78.
- BAYON R., 1996, "Lexique des fils et des étoffes", Institut Textile de France. Online consulteerbaar via [www.IFTH.org](http://www.IFTH.org) : lexique.
- BEACHY R., 2001, "Business was a family affair : women of commerce in Central Europe, 1650-1880" in *Histoire sociale / Social History*, vol. 34/68 pp. 307-330.
- BEAUCARNOT J.L., 1986, "Les Schneider, une dynastie [une famille de 1630 à nos jours]", Paris.
- BÉAUR G., BONIN H. & LEMERCIER C., 2006, "Fraude, contrefaçon et contrebande de l'antiquité à nos jours", Genève.
- BECCHIA A., 2000, "La draperie d'Elbeuf (des origines à 1870)", Rouen.
- BECCHIA A., 2004, "La draperie en Normandie du XIIIe au Xxe siècle", Le Havre.
- BECCHIA A., 2004/2, "La draperie en Haute Normandie aux XVIIe et XVIIIe siècles", in FONTANA G.L. & GAYOT G. (Eds.), "Wool : Products & markets 13<sup>e</sup>-20<sup>e</sup> century", Padua, pp. 515-544.
- BECK S.W., 1882, "The draper's dictionary : a manual of textile fabrics : their history and applications", London.
- BECKINSALE R.P., 1937, "Factors in the development of the Cotswold woollen industry" in *The Geographical Journal*, vol. 90/4, pp. 349-362.
- BELTRAN A., RUFFAT M. & DAVIET J.P., 1995, "L'Histoire d'entreprise en France : essai bibliographique", Cahier de l'IHTP nr. 30, Paris.
- BENEDICT P., 1990, "Was the eighteenth century an era of urbanization in France ? ", in *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 21/2, pp. 179-215.
- BENSON J. & UGOLINI L. (Eds.), 2003, "A nation of shop keepers. Five centuries of British retailing", London.
- BERGERON L., 1978, "Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du directoire à l'empire", Paris (série Civilisations et Sociétés nr. 51).
- BERTHOLET P., 1980, "Les industries d'Aix-la-Chapelle, Eupen, Hodimont, Maestricht, Montjoie, Stavelot-Malmédy, Verviers et de leurs environs, vues par un négociant français vers 1755" in *Bulletin de la Société Verviétoise d'archéologie et d'histoire*, vol. 61, pp. 117-135.
- BERTRAND P., 1997, "Le Dijonval et la draperie sedanaise", Paris.
- BIGWOOD G., 1900, "Les impôts généraux dans les Pays-Bas autrichiens", Paris, Bruxelles, Londres, e.a. Heruitgave 2001 ARA.
- BILLAUX P., 1969, "Le lin et les hommes", Paris.
- BLANCOU J., 2002, "Histoire de la surveillance et du contrôle de la clavelée jusqu'au XIXe siècle", communicatie bij de Réunion de la SFHMSV van 5.6.1999, in *Bulletin de la Société française d'histoire de la médecine et des sciences vétérinaires*, vol.1.
- BLÄSING J.F.E. & LANGENHUYZEN T., 2005, "De verhouding tussen theorie en praktijk" in VANCOPPENOLLE C. (Red.), "Een succesvolle onderneming", Brussel, pp. 23-42.
- BLAUT J., 1992, "1492. The debate on colonialism, Eurocentrism and history", Renton.
- BLAUT J., 1993, "The colonizers model of the world. Geographical diffusionism and Eurocentric history", New York.

- BLOEMEN M. & BLOEMEN E., 1988, "Een sociale studie van een handelaarsgroep uit de Noorderkempen : de teuten tijdens de late 18<sup>e</sup> eeuw" in *Handelingen van het 1<sup>ste</sup> Congres FNVOG*, Hasselt 19-22 augustus 1982, deel I, Mechelen, pp. 269-274.
- BLOM J.C.H. & LAMBERTS E. (Red.), 1993, "*Geschiedenis van de Nederlanden*", Baarn.
- BLOMME J. & VAN DER WEE H., 1994, "The Belgian economy in a long-term historical perspective : Economic development in Flanders and Brabant 1500-1812" in MADDISON H. & VAN DER WEE H. (Eds.), "*Economic Growth and structural change. Comparative approaches over the long run*", Milaan, pp. 77-96.
- BLONDÉ B., 1999, "*Een economie met verschillende snelheden*", Brussel.
- BLONDÉ B., 2005, "Cities in decline and the dawn of a consumer society. Antwerp in the 17th - 18th centuries" in BLONDÉ B., BRIOT E., COQUERY N. & VAN AERT L. (Eds.), "*Retailers & consumer changes in Early modern Europe. England, France, Italy and the Low Countries*", Tours, pp. 37-52.
- BLONDÉ B. & GREEFS H., 2001, "Werk aan de winkel. De Antwerpse meerseniers : aspecten van de kleinhandel en het verbruik in de 17<sup>e</sup> en 18<sup>e</sup> eeuw", in "*De lokroep van het bedrijf. Handelaars, ondernemers en hun samenleving van de zestiende tot de twintigste eeuw. Liber Amicorum Roland Baetens*", Antwerpen. *Bijdragen tot de geschiedenis*, vol. 84, pp. 207-229.
- BLONDÉ B., 2004, "Botsende consumptiemodellen ? De symbolische betekenis van goederenbezit en verbruik bij de Antwerpse adel (ca.1780)" in MARNEF G., "*Adel en Macht : politiek, cultuur, economie*", Maastricht, pp. 123-139.
- BLONDÉ B., DE MUNCK B. & VERMEYLEN F. (Eds.), 2004, "*Doodgewoon : mensen en hun dagelijks leven in de geschiedenis. Liber Amicorum Alfons Thijs*", Antwerpen. *Bijdragen tot de Geschiedenis*, vol. 87.
- BLONDÉ B., BRIOT E., COQUERY N. & VAN AERT L. (Eds.), 2005, "*Retailers & consumer changes in Early modern Europe. England, France, Italy and the Low Countries*", Tours.
- BLONDÉ B., STABEL P., STOBART J., VAN DAMME I. (Eds.), 2006, "*Buyers & sellers. Retail circuits and practices in Medieval & Early modern Europe*", Turnhout. *Studies in European urban history* vol. 9.
- BLONDÉ B. & VAN DAMME I., 2007, "Een crisis als uitdaging ? Kleinhandelsevoluties en verbruiksveranderingen te Antwerpen ca.1648- ca.1748" in *Tijdschrift voor sociale en economische geschiedenis*, vol. 4, pp. 61-88.
- BLONDÉ B. & VAN DAMME I., 2007/2, "The shop, the home and the retail revolution : Antwerp 17th-18th centuries" in *Citta & Storia*, pp. 335-350.
- BLONDÉ B., COQUERY N., STOBART J. & VAN DAMME I. (Eds.), 2009, "*Fashioning old and new : Changing consumer preferences in Europe (17th - 19th centuries)*", Turnhout.
- BLONDÉ B. & VAN DAMME I., 2010, "Retail growth and consumer changes in a declining urban economy : Antwerp 1650 - 1750" in *The Economic History Review*, pp. 638-663.
- BLONDÉ B. & HANUS J., 2010, "Beyond building craftsmen. Economic growth and living standards in the sixteenth-century Low Countries : the case of 's Hertogenbosch (1500-1560)" in *European Review of Economic History*, vol.14/2, pp. 179-207.
- BLONDÉ B. & HANUS J., 2011, "Households as agents of change ?", themanummer *Tijdschrift voor sociale en economische geschiedenis*, vol.8/4.
- BODEN W., BUYST M., e.a., 1988, "*Smokkel*", Antwerpen (Douane & Accijnscentrum).
- BOLTON W.K. & THOMPSON J.L., 2000, "*Entrepreneurs : talent, temperament, technique*", Oxford.
- BOURDIEU P., 1980, "Le capital social" in *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol.31, pp.2-3.
- BOURDIEU P., 1986, "*Les formes de capital*", Oxford.
- BOURQUIN M.H., 1969, "Le Procès de Mandrin et la contrebande au XVIII<sup>e</sup> siècle" in BOURQUIN M.H. & HEPP E., "*Aspects de la contrebande au XVIII<sup>e</sup> siècle*", Paris, pp. 1-37.



- BOUWENS B. & DANKERS J., 2012, *"Tussen concurrentie en concentratie. Belangenorganisaties, kartels, fusies en overnames"*, Amsterdam (BINT 3).
- BOWEN H.V., 2007, "Privilege and profit : commanders of East Indiamen as private traders, entrepreneurs and smugglers, 1760-1813" in *International Journal of Maritime History*, vol. 19/2, pp. 43-88.
- BRAUDEL F., 1966, *"La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II"*, Parijs, deel II.
- BRAUDEL F., 1979, *"Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVe-XVIIIe siècle"*, Parijs, deel I en II.
- BRAURE M., 1932, *"Lille et la Flandre Wallonne au 18e siècle"*, Lille, 2 vols.
- BRENNER R., 1976, "Agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe" in *Past & Present*, vol. 70, pp. 30-75.
- BRIAVOINNE N., 1840, *"Mémoire sur l'état de la population, des fabriques, des manufactures et du commerce dans les provinces des Pays-Bas, depuis Albert et Isabelle jusqu'à la fin du siècle dernier"*, Brussel.
- BRIDGE S., O'NEILL K. & CROMIE S., 1998 / 2003, *"Understanding enterprise, entrepreneurship and small business"*, Basingstoke-New York.
- BRIELS J., 1985, *"Zuidnederlanders in de Republiek 1572-1630. Een demografische en cultuurhistorische studie."*, St. Niklaas.
- BRIGGS A., 1974, *"Essay in the history of publishing : in celebration of the 250th anniversary of the House of Longman 1724-1974"*, London, uitgave van de firma zelf.
- BROEZE F.J.A., BRUIJN J.R. & GAASTRA F.S., 1977, *"Maritieme geschiedenis der Nederlanden"*, Bussum.
- BROWN J. & ROSE M.B. (Eds.), 1993, *"Entrepreneurship, networks and modern business"*, Manchester.
- BRULEZ W., 1957, *"De handelsfirma della Faille en de internationale handel van de Vlaamse firma's in de 16e eeuw"*, doct.verh. UGent.
- BRULEZ W., 1959, *"De firma Della Faille en de internationale handel van Vlaamse firma's in de zestiende eeuw"*, Brussel.
- BRULEZ W., 1960, *"De diaspora der Antwerpse kooplui op het einde van de 16e eeuw"*, in *Bijdragen voor de geschiedenis der Nederlanden*, vol. 15.
- BRUSSE P., 1999, *"Overleven door ondernemen : de agrarische geschiedenis van de Over-Betuwe 1650-1850"*, Wageningen-Arnhem.
- BURKE P., 1988, *"De Italiaanse renaissance"*, Amsterdam.
- BURTON D.S., 1993, *"Versatile Bronson"*, Boston.
- BUTI G., 2010, "Stratégies marchandes au temps des troubles et des incertitudes. Le cas de la France Méditerranéenne au XVIIIème siècle", in *Historical Revue / La Revue Historique*, vol. 7, pp. 23-36.
- BUYST E., 1996, *"De ondernemersfiguur in industrie en handel in België en diens bijdrage tot de maatschappelijke ontwikkeling"*, in *NEHA-jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniekgeschiedenis*, vol. 59, Amsterdam, pp. 66-76.
- CABANTOUS A., 1978, *"Les gens de mer de Dunkerque à l'époque moderne 1662-1791 : étude sociale"*, Lille (Mémoire de Maîtrise Lille III).
- CALLENS I., 1985, *"Leven en werken in de kasselrij Kortrijk : sociaal-economische en demografische studie van de 18e eeuw"*, o.l.v. UGent.
- CAMERON R., 1981, "The Industrial Revolution : a misnomer" in SCHNEIDER J. (Ed.), *"Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswege"*, Stuttgart, pp. 367-377.
- CANTILLON R., 1755, *"Essai sur la nature du commerce en general"*, London.

- CARDON D., 1998, "Textile research : an unsuspected mine of information on some eighteenth-century European textile products and colour fashions around the world" in *Textile History*, vol. 29/1, pp. 93-102.
- CARLOS A.M. & NICOLAS S., 1988, "Giants of earlier capitalism : the chartered trading companies as modern multinationals" in *Business History Review*, vol. 62, pp. 398-419.
- CARNOY M., 1978, "La gent fraudeuse [la contrebande]" in *101<sup>e</sup> Congrès national des sociétés savantes Lille 1976, sect. Hist.moderne*, tome 1, pp. 7-17.
- CARRIERE C., 1973, "*Négociants marseillais au XVIII<sup>e</sup> siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*", Marseille, (2 vol.).
- CASSIS Y. & MINOGLU I. (Eds.), 2005, "*Entrepreneurship in theory and history*", Basingstoke.
- CASSON M., 1982, "*The Entrepreneur. An economic theory*", Oxford.
- CASSON M., 2014, "Entrepreneurship : a personal view" in *International Journal of the Economics of Business*, vol. 21/1, pp. 7-13.
- CASSON M. & CASSON C., 2013, "*The entrepreneur in history : from medieval merchant to modern business leader*", Basingstoke.
- CASSON M. & CASSON C., 2014, "The history of entrepreneurship : medieval origins of a modern phenomenon" in *Business History* vol. 56/8, pp. 1223 - 1242.
- CASSON M. & GODLEY A., 2005, "Entrepreneurship and historical explanation" in CASSIS & MINOGLU (Eds.), "*Entrepreneurship in theory and history*", Basingstoke.
- CASSON M., YEUNG B., BASU A. & WADESON N. (Eds.), 2006, "*Oxford handbook of entrepreneurship*", Oxford.
- CASSON M. (e.a.Eds.), 2010, "*Entrepreneurship : theory, networks, history*", Cheltenham-Northampton.
- CATTIER E., 1886, "*Cortège historique des moyens de transport*", Brussel (Cinquantenaire des chemins de fer belges). Tekeningen van A. Heins.
- CEULEMANS P., 1999, "*Betekom : een dorpsgemeenschap in de late Middeleeuwen en de Nieuwe Tijd ca 1480-1750*", o.l.v. KULeuven.
- CHAMBOREDON R., 1997, "Le négociant-hôte : une forme diffuse de sociabilité au XVIII<sup>e</sup> siècle" (Barthélemy Fornier – Nîmes) in *Provence historique*, vol. 47/187, pp. 201-213.
- CHANDLER, A.D. Jr., 1962, "*Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*", Cambridge.
- CHANDLER A.D. Jr., 1977, "*The visible hand. The managerial revolution in American business*", Cambridge.
- CHANSON J., 1977, "*Une famille de négociants nantais à l'époque moderne : les Montaudouin. Monographie familiale*", mémoire de maîtrise, université de Nantes.
- CHAUDHURI K.N., 1981, "The English East India Company in the 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup> centuries : a pre-modern multinational organization", in BLUSSE L. & GAASTRA F. (Eds.), "*Companies and trade. Essays on overseas trading companies during the Ancien Regime*", Leiden, pp. 29-47.
- CHECKLAND S.G., 1971, "*The Gladstones : a family biography 1764-1851*", Cambridge.
- CHOMEL N., 1767, "*Dictionnaire oeconomique*", Paris, deel III.
- CLAESSENS S., 1996, "*Frederik Romberg (1729-1819). Een biografische en bedrijfshistorische studie, met nadruk op de katoenmanufactuur te Brussel in de tweede helft van de achttiende eeuw.*", o.l.v. UGent.
- CLAY C., 1978, "*Public finance and private wealth : the career of Sir Stephen Fox 1627-1716*", Oxford.
- COENEN A., 2011, "Katoen en economische groei : de katoenhandel in de Oostenrijkse Nederlanden tussen politieke ambities en economische realiteit 1759-1791", in *Tijdschrift voor sociale en economische geschiedenis*, vol.2, pp. 32-60.
- COENEN A., 2013, "*Carriers of growth : international trade and economic development in the Austrian Netherlands 1759-1791*", doct.verh. UAntwerpen.

- OENEN A., 2014, "The International Textile Trade in the Austrian Netherlands, 1750-1791" in STOBART J. & BLONDÉ B., *"Selling Textiles in the long eighteenth century"*, Basingstoke - New York.
- COLE W.A., 1958, "Trends in eighteenth-century smuggling" in *Economic History Review*, vol. 10/3, pp. 395-410.
- COLEMAN D.C., 1963, *"Sir John Banks: baronet and businessman"*, Oxford.
- COLEMAN D.C., 1984, "Historians and businessmen", in COLEMAN D.C. & MATHIAS P. (Eds.), *"Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson"*, Cambridge, pp. 27-41.
- CONCHON A., 2005, "Financer la construction d'infrastructures de transport : la concession aux XVIIe et XVIIIe siècles", in *Entreprises et histoire*, vol. 38, pp. 55-70.
- CONCHON A., 2008, "Financing transport infrastructure : the French case in a European context in the eighteenth century", in *Journal of Transport History*, vol. 29/1, pp. 115-119.
- CONTESTIN M., 1990, *"Beaucaire"*, Avignon.
- CONTESTIN M., 1995, *"La foire de Beaucaire, un grand marché européen"*, Montpellier.
- COOLSAET W., 2001-2002, "Moorsele een dorp van wevers. Productie van fijn linnen in Moorsele 17e-19e eeuw" in *Leiegouw* vol. 43 : 1 (pp.3-17), 2 (pp.115-152), 3-4 (pp.291-317) en vol. 44 : 1 (pp.37-64), 2 (pp.281-304).
- COORNAERT E., 1930, *"Un centre industriel d'autrefois. La draperie sayetterie d'Hondschoote (XIV-XVIIIe S.)"*, doct.verh., Paris.
- COPPEJANS - DESMEDT H., 1965, "Prijzen te Zottegem 1682-1793" in VERLINDEN C. & SCHOLLIERS E. (Eds.), *"Dokumenten voor de geschiedenis van prijzen en lonen in Vlaanderen en Brabant"*, deel II, (XIV - XIXe eeuw), Brugge.
- COQUERY N. (Edit.), 2000, *"La boutique et la ville : commerces, commerçants, espaces et clientèles XVIe-XXe siècle"*, Tours.
- CORDINGLY D., 1995, *"Life among the pirates. The romance and the reality"*, London.
- COX N. & DANNEHL K., 2007, *"Dictionary of Traded goods and commodities 1550-1820"*, onderdeel van het Dictionary Project, University of Wolverhampton (consulteerbaar via British History Online).
- COX N., 2000, *"The complete tradesman. A study of retailing 1550 - 1820"*, Aldershot.
- CRAFTS N.F.R., 1985, *"British economic growth during the Industrial Revolution"*, Oxford.
- CROUZET F., 2006, "La contrebande entre la France et les Iles britanniques au XVIIIe siècle" in BÉAUR G., BONIN H. & LEMERCIER C. (Red.), *"Fraude, contrefaçon et contrebande de l'Antiquité à nos jours"*, Genève, pp. 35-59.
- CULLEN L.M., 1969, "The smuggling trade in Ireland in the eighteenth century" in *Proceedings of the Royal Irish Academy*, vol. 67/C/5, pp. 149-175.
- DAMBRUYNE J., 2007, Recensie over "Kleinhandel en stedelijke ontwikkeling" van E. Steegen, in *Belgisch Tijdschrift voor Filologie en Geschiedenis*, vol.85/ 3-4, pp. 968-970.
- DAMBRUYNE J., 2004, "De corporatief georganiseerde detailhandel in het vroegmoderne Gent. Langetermijnevolutie in het meerseniersambacht (16e tot 18e eeuw)" in *Handelingen der Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, Nieuwe reeks vol.58, pp. 163-214.
- DAUDIN G., 2005, *"Commerce et prospérité. La France au XVIIIe siècle"*, Paris.
- DAVIDS C.A., 1996, "Neringen, hallen en gilden. Kapitalisten, kleine ondernemers en de stedelijke overheid in de tijd van de Republiek" in DAVIDS C.A., FRITSCHY W. & VAN DER VALK L.A. (Red), *"Kapitaal, ondernemerschap en beleid. Studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden"*, NEHA series III nr 25, Amsterdam, pp. 95-120.
- DAVIDS C.A., FRITSCHY W. & VAN DER VALK L.A. (Red), 1996, *"Kapitaal, ondernemerschap en beleid. Studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden"*, NEHA series III nr 25, Amsterdam.

- DAVIDS K., 1999, "Deregulering in de stedelijke exportnijverheid in de vroegmoderne tijd. Beschouwingen over de Republiek in Europees perspectief" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L. (Red.), *"Ondernemers en bestuurders. Economie en politiek in de Noordelijke Nederlanden in de late Middeleeuwen en vroeg-moderne tijd"*, NEHA series III, Amsterdam, pp. 109-128.
- DAVIDS K., VAN ZANDEN J.L. & LUCASSEN J., 1988, *"De Nederlandse geschiedenis als afwijking van het algemeen menselijk patroon"*, Amsterdam.
- DAVIDS K. & GALES B., 1996, "Ter inleiding : ondernemersgeschiedenis in Nederland en België", in *NEHA-jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniekgeschiedenis*, vol. 59, Amsterdam, pp. 15-20.
- DAVIDS M., LINTSEN H., VAN ROOIJ A., 2013, *"Innovatie en kennisinfrastructuur. Vele wegen naar vernieuwing"*, Amsterdam (BINT 5).
- DAVIS R.M., 1967, *"Aleppo and Devonshire square : English traders in the Levant in the 18th century"*, London.
- D'CRUZE S., 1986, "To acquaint the ladies : women traders in Colchester c.1750- c.1800" in *Local Historian*, vol.17/ 3, pp. 158-162.
- DE BETHUNE E., 1984, *"Esquisse généalogique de la famille de Bethune"*, Marke.
- DE BETHUNE E., 2002, *"Esquisse généalogique de la famille de Bethune"*, Marke.
- DE BETHUNE E., 2005, *"Les Bethunes sous l'Ancien Régime"*, Brussel.
- DE BO L.L., 1870-1873, *"Westvlaemsch Idioticon"*, Brugge.
- DECAVELE J., 1976, *"Gent op de wateren en naar de zee"*, Antwerpen.
- DECEULAER H., 2001, *"Pluriforme patronen en een verschillende snit. Sociaal-economische, institutionele en culturele transformaties in de kledingsector in Antwerpen, Brussel en Gent, ca. 1585- ca. 1800"*, Amsterdam. (Ingekorte versie van doct.verh. 1998, VUB).
- DECEULAER H., 2002, "De breigoedsector in de Zuidelijke Nederlanden in de 17e en 18e eeuw. Tussen consumptie, politiek, gender en technologie" in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis*, vol. 28/1.
- DECEULAER H., 2002/2, "Consumptie en distributie van kleding tussen stad en platteland. Drie regionale patronen in de Zuidelijke Nederlanden (16<sup>e</sup>-18<sup>e</sup> eeuw)" in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis*, vol. 28/4.
- DECEULAER H., 2006, "Between medieval continuities and early modern change : proto-industrialization and consumption in the Southern Low Countries (1300-1800)" in *Textile History*, vol. 27/3, pp. 123-148.
- DECEULAER H., 2006/2, "Violence, magie populaire et contrats transfrontaliers" in BÉAUR G., BONIN H. & LEMERCIER C. (Red.), *"Fraude, contrefaçon et contrebande de l'Antiquité à nos jours"*, Genève, pp.61-89.
- DECONINCK K., 1999, *"Livinus en Jozef-Joannes De Potter. De Gentse lijnwaadhandelaars in de 18<sup>e</sup> eeuw."*, o.l.v. UGent.
- DE COOMAN G., 2001, *"De levensstandaard in Oost-Vlaanderen in de 18de en de eerste helft van de 19de eeuw op basis van antropometrische indicatoren"*, o.l.v., UGent.
- DE GOEY F.M.M., 1996, "Ondernemersgeschiedenis in Amerika, Nederland en België (1940-1995). Trends in vraagstellingen, onderzoeksmethoden en thema's : een overzicht" in *NEHA-jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniekgeschiedenis*, vol. 59, A'dam, pp. 21-65.
- DE GOEY F. & VELUWENKAMP J.W., 2001, "Ondernemerschap en institutionale context in vergelijkend perspectief : een onderzoeksprogramma" in *NEHA-Bulletin voor economische geschiedenis in Nederland*, vol. 15, Amsterdam, p 3-17.
- DE GOEY F. & VELUWENKAMP J.W. (Eds.), 2002, *"Entrepreneurship and institutions in Europe and Asia 1500-2000"*, NEHA-series III, Amsterdam.
- DE GOEY F. & DEVOS G., 2005, "Ontstaan en uitbouw van de bedrijfsgeschiedenis", in VAN-COPPENOLLE C. (Red.), *"Een succesvolle onderneming"*, Brussel, pp. 43-74.

- DEGRYSE K., 1977, "Fortuin en sociaal prestige. Enkele beschouwingen bij het verraad van de burgerij tijdens het Ancien Régime" in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis*, vol. 9, pp. 283-293.
- DEGRYSE K., 1985, "De Antwerpse fortuinen. Kapitaalaccumulatie, -investering en -rendement te Antwerpen in de 18<sup>e</sup> eeuw", doct.verh. UGent (Uitgegeven in Antwerpen, 2005).
- DEGRYSE K., 1994, "De Antwerpse financiële elite in de 18e eeuw. Een sociaal-economische studie", Gent (Publicatie OSGG : postacademische colleges voor leerkrachten geschiedenis 18).
- DEGRYSE K., 1995, "The Aristocratization of the Antwerp Mercantile Elite (17th-18th Century) in LESGER C. & NOORDEGRAAF L., *Entrepreneurs & entrepreneurship in early modern times*", Hollandse Historische Reeks vol. 24, Den Haag, pp. 35-40.
- DEJONGH G. & SEGERS Y., 2001, "Een kleine natie in mutatie. De economische ontwikkeling van de Zuidelijke Nederlanden / België in de eeuw 1750-1850" in *Tijdschrift voor geschiedenis*, vol. 114/2, pp. 171-194.
- DEJONGH G. & THOEN E., 1999, "Arable productivity in Flanders and the former territory of Belgium in a long-term perspective (from the Middle Ages to the end of the Ancien Régime)" in THOEN E. & VAN BAVEL B. (Eds.), *Land productivity and agro-systems in the North Sea Area (Middle Ages - 20th century)*", Turnhout (CORN 2), pp. 30-64.
- DE KERF R., 2013, "De circulatie van technische kennis in het vroegmoderne Antwerpse ambachtswezen 1500-1800 (casus kuipers en edelsmeden)", doct.verh. UAntwerpen.
- DEKEYZER H., 1979, "Bijdrage tot de biografische schets van Felix Bethune 1789-1854", o.l.v.KULeuven.
- DE KEYZER E., HELLINX J. & VAN PUymbroeck A., 1995, "Geef aan de tollenaar...", Antwerpen.
- DE KEZEL L., 1988, "Grondbezit in Vlaanderen, 1750-1850. Bijdrage tot de discussie over de sociaal-economische ontwikkeling op het Vlaamse platteland" in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis*, vol. 14/1, pp. 61-102.
- DE MARTENS G.F., 1817, "Articles séparés et secrets, signés en même tems que le traité de marine et de commerce entre la cour de France et la ville de Hambourg, le 1 Avril 1769" in *Recueil de traités d'alliance, de paix, de trêve, de neutralité, de commerce, de limites, d'échange, etc. et plusieurs autres actes servant à la connaissance des relations étrangères des puissances et états de l'Europe, tant dans leur rapport mutuel que dans celui envers les puissances et états dans d'autres parties du globe, depuis 1761 jusqu'à présent*", Tome I, Göttingen.
- DEMEULENAERE W., 1998, "De Brugse Kamer van Koophandel in de tweede helft van de 18e eeuw (1768-1792)", o.l.v. UGent.
- DE MOOR T. & VAN ZANDEN J.L., 2006, "Vrouwen en de geboorte van het kapitalisme in West-Europa", Amsterdam.
- DE MUNCK B., KAPLAN S. & SOLY H. (Eds.), 2007, *Learning on the shop floor. Historical Perspectives on Apprenticeship*", New York-Oxford.
- DENECKERE M., 1948, "Verfransing te Gent. 1750-1800" in *Handelingen der Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, vol. 3/1, pp. 165-192.
- DENG G., 1997, "Chinese maritime activities and socioeconomic development 2100 BC- 1900 A.D.", London/Westport.
- DENG G., 1999, "Maritime sector, institutions and sea power of premodern China", London/Westport.
- DENUCÉ J., 1934, "Italiaansche koopmansgeslachten te Antwerpen in de XVIe-XVIIIe eeuwen", Mechelen, Amsterdam.
- DENYS C., 2000, "Frontière et criminalité 1715-1815", Arras.
- DE PEUTER R., 1972, "Pedro-Benedicto Dux. Een handelaar in crisistijd (1678-1723)", o.l.v. VUB.
- DE PEUTER R., 1973, "Pedro-Benedicto Dux. Een handelaar in depressietijd (1678-1723)", in *Belgisch tijdschrift voor Filologie en Geschiedenis*, vol. 51, pp. 333-365 en 786-821.

- DE PEUTER R., 1999, "Brussel in de 18<sup>e</sup> eeuw : sociaal-economische structuren en ontwikkelingen in de regionale hoofdstad", Brussel. ( Ingekorte herdruk van 1994, "Negocianten en entrepreneurs in een regionale hoofdstad : Brussel in de 18<sup>e</sup> eeuw", Utrecht).
- DE PEUTER R. & STEEGEN E. (Eds.), 2006, "Mag het iets meer zijn ? Detailhandel en distributie van consumptieartikelen in de Nederlanden, 1450-1850", Brussel.
- DE POTTER F., 1873-1876, "Geschiedenis der stad Kortrijk", ' 4 dln, Gent.
- DE POTTER D'INDOYE E., 1964, "Histoire généalogique des Potter au croissant en aux trois roses suivant le manuscrit du R.P. Jacques de Potter", Bruxelles.
- DEPREZ P., 1960, "De kasselrij van de Oudburg in de XVIIIe eeuw", doct.verh. UGent.
- DEPREZ P., 1960, "Mémoire statistique du département de l'Escaut, par M. Faipoult, préfet de ce département", Gent. Heruitgave van FAIPOULT G., 1804, idem, Paris.
- DEQUIDT M.A., 2008, "Implantation, transport et finances. L'expérience d'un négociant horloger Parisien en 1780 en vue au travers de sa correspondance", in *Histoire Urbaine*, vol. 23, pp. 169-184.
- DERIVAL DAMIENS DE GOMICOURT, 1782-1784, "Le voyageur dans les Pays Bas autrichiens ou lettres sur l'état actuel de ces pays", Amsterdam, 6 volumes.
- DE RUYSSCHER D., 2012, "Van Kade naar stadhuis. Informatieuitwisseling, fraudebestrijding en geregementeerde innovatie in de Antwerpse zeeverzekeringen ca. 1550 - ca. 1700" in *Tijdschrift voor geschiedenis*, vol. 125/3, pp. 367-383.
- DE RUYSSCHER D., 2015, "Antwerp 1490-1590" in LEONARD A. (Ed.), "Marine insurance : origins and instutions, 1300-1850", Londen, pp. 79-106.
- DE RUYSSCHER D. & PUTTEVILS J., 2015, "The Art of compromise : legislative deliberations on marine insurance institutions in Antwerp, c.1550 - c.1570" in *Low Countries historical review*, vol. 130/3, pp. 25-49.
- DE SAINT-LÉGER A., 1942, "Histoire de Lille des origines à 1789", Lille.
- DESBOIS – THIBAUT C., 1994, "Moët et Chandon. Une maison de négoce en vin de Champagne 1743-1914", DEA- université de Caen.
- DE SMEDT H., 1952, "De groothandel in de Zuidelijke Nederlanden in 1771", in *Bijdragen tot de Geschiedenis der Nederlanden*, deel 6, pp. 47-65.
- DE SMEDT H., 1971, "De Antwerpse koopman Jan Gamel" in *Bijdragen tot de Geschiedenis*, vol. 54, pp. 211-224.
- DE SMEDT W., 1980, "Charles Proli, Antwerps zakenman en bankier, 1723-1786. Een biografische en bedrijfshistorische analyse.", doct.verh. KULeuven.
- DE STAELEN C., 2005, "Hugens Michiel. 17e eeuwse zijdelakenkoopman en Antwerpse schepen" in *Nationaal biografisch woordenboek* vol. 17, pp. 342-346.
- DEVOS G., 1970, "Havenbeweging te Oostende in de tweede helft van de 18e eeuw", o.l.v. UGent.
- DEVOS I., 2006, "Allemaal beestjes. Mortaliteit en morbiditeit in Vlaanderen. 18e- 20e eeuw", Gent.
- DEVOS I., 2008, "De bevolkingsevolutie" in VERMEIR R. (Ed.), "Een inleiding tot de geschiedenis van de vroeg-moderne tijd", Wommelgem, pp. 172-178.
- DE VRIES B., 2003, "Lancashire en de Industriële Revolutie" in *Kleio* vol. 8, pp. 8-13.
- DE VRIES J., 1974, "De stand der bedrijfsgeschiedenis in Nederland" in "Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek" vol. 37, pp. 10-21 (Herdrukt in P.A.M. GEURTS & F.A.M. MESSING (Ed.), 1979, "Theoretische en methodologische aspecten van de economische en sociale geschiedenis", Den Haag, deel 2, pp.107-137).
- DE VRIES J., 1975, "Peasant Demand Patterns and Economic Development: Friesland, 1550-1750", in PARKER W. N. and JONES E. L. (eds.) "European Peasant and their Markets: Essays in Agrarian Economic History", Princeton.
- DE VRIES J., 1976, "Economy of Europe in an Age of Crisis. 1600 - 1750", Cambridge.
- DE VRIES J., 1984, "European Urbanization 1500-1800", Londen.

- DE VRIES J., 1994, "The Industrial Revolution and the Industrious Revolution" in *The Journal of Economic History*, vol. 54/ 2, pp. 249-270.
- DE VRIES J., 1997, "De huishoudportemonnee en de spulletjes. Een poging zicht te krijgen op de gezinshuishouding vanaf de vijftiende eeuw", in SCHUURMAN A., DE VRIES J. & VAN DER WOUDE A. (Eds.), *"Aards geluk. De Nederlanders en hun spullen van 1550 tot 1850"*, Amsterdam, pp. 29-79.
- DE VRIES J., 2001, "Economic growth before and after the Industrial Revolution : a modest proposal", in PRAK M. (Ed.), *"Early modern capitalism : economic and social change in Europe 1400-1800"*, London, pp.175-192.
- DE VRIES J., 2008, *"The industrious revolution. Consumer behaviour and the household economy, 1650 to the present"*, Cambridge.
- DE VRIES J. & VAN DER WOUDE A.M., 1995, *"Nederland 1500-1815. De eerste ronde van moderne economische groei"*, Amsterdam.
- DEVRIESE L. e.a., s.d. *"Textiel in de Gentse Waterwijk (1688-1769)"*, Gent (uitgave MIAT).
- DEWEERDT C., 1969, *"Les activités maritimes de Dunkerque de 1763 à 1789"*, mémoire de maîtrise, université de Lille.
- DEWHIRST I., 1974, *"A history of Keighley"*, Keighley.
- DEWILDE B., 1983, *"Twintig eeuwen vlas in Vlaanderen"*, Tielt.
- DE WIT C.H.E., 1974, *"De Nederlandse revolutie van de 18e eeuw : 1780-1787"*, Oirsbeek.
- DEYON P., 1962, "Le mouvement de la production textile à Amiens au XVIIIe siècle" in *Revue du Nord*, vol. 44/174, pp. 201-211.
- DEYON P., 1979, "La diffusion rurale des industries textiles en Flandre française à la fin de l'Ancien régime et au début du XIXe siècle", in *Revue du Nord*, vol. 61/240, pp. 83-95.
- DEYON P. & LOTTIN A., 1967, "Evolution de la production textile à Lille aux XVIe et XVIIe siècles" in *Revue du Nord*, vol. 49/192, pp. 23-33.
- DE ZOETE S., 1997, "Het linnengoed van Marie Cornélie, gravin van Wassenaer Obdam (1799-1850)" in *Textielhistorische Bijdragen*, vol. 37, pp. 174-173.
- DE ZUTTER W.P. & VAN DE WALLE R., 1984, *"Volkskunde in Vlaanderen"*, Huldeboek Renaat van der Linden, Brugge.
- DIAMOND J., 2000, *"Zwaarden, paarden en ziektekiemen"*, Utrecht.
- DICKSON D., PARMENTIER J. & OHLMEYER J. (Eds.), 2006, *"Irish & Scottish mercantile networks in Europe and overseas in the seventeenth and eighteenth centuries"*, Gent.
- "Dictionnaire de l'Académie Française"* (D.A.F.), 1765, "nouvelle edition", Paris en 1932-1935, 8e editie, Paris.
- "Dictionnaire universel théorique et pratique du commerce et de la navigation"*, 1859, tome 1, Paris.
- DIDEROT D. & D'ALEMBERT J., 1751-1772, *"Encyclopédie ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers"*, Paris.
- DIERICKX M., 1964, *"De nieuwste geschiedenis"*, Antwerpen.
- DIEUDONNÉ C., 1804, *"Statistique du Département du Nord"*, Douai, tome 1.
- DIRLIK A., 2002, "History without a Center ? Reflections on Eurocentrism", in FUCHS E. & STUCHTEY B. (Eds.) *"Across Cultural Borders : historiography in global perspective"*, Lanham.
- DOBB M., 1947, *"Studies in the development of capitalism"*, London (1963 = herziene druk).
- DOEDENS A., 2002, *"Juist Leiden"*, voordracht op de Algemene ledendag van de Orde van den Prince, Leiden 21.9.2002 (als "document" online consulteerbaar via de website van de ovdv).
- DOURSTHER H., 1840, *"Dictionnaire universel des poids et mesures anciens et modernes, contenant des tables des monnaies de tous les pays"*, Brussel.
- DOYLE W., 2002, *"The Oxford History of the French Revolution"*, Oxford.
- DRUKKER J.W., 2008, "Knel in het model" in *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, vol. 5/ 2, pp. 151-157.

- DUBOIS E., 1900, "Le Tissage du lin dans les Flandres" in *Les industries à domicile en Belgique*, tome 2, Brussel, pp. 1-184.
- DUFOURNAUD N. & MICHON B., 2006, "Les femmes et le commerce maritime à Nantes (1660-1740) : un rôle largement méconnu", in *Clio. Histoire, femmes et sociétés*. vol. 23 pp. 311-330.
- DUGUÉ DE BAGNOLS, 1698, "Mémoire sur l'intendance de la Flandres Françoise" in "*Bulletin de la commission Historique du Département du Nord*", 1868, tome 10, Lille, pp. 450-545.
- DUPIN C., 1854, "*Exposition Universelle de 1851. Travaux de la commission française sur l'industrie des nations, publiés par ordre de l'Empereur*", tome 4, Paris.
- DUPLESSIS R.S., 1997, "*Transitions to capitalism in early-modern Europe*", Cambridge.
- DUPLESSIS R.S., 1997/2, "One theory, two draperies, three provinces and a multitude of fabrics : the New Drapery of French Flanders, Hainaut and the Tournaisis 1500-1800" in HARTE N.B. (Ed.), "*The New Draperies in the Low Countries and England*", Oxford – New York, pp. 129-171.
- DUPOUY M., 2003, "*Les Lamaignère de Bayonne : essor et déclin d'une famille de négociants du XVIIe au XIXe siècle*", Biarritz.
- DURAND G. (Red), 1888, "*Collection des inventaires sommaires des archives départementales antérieures à 1790, publiés sous la direction du Ministère de l'Instruction Publique*", I. Archives Civiles, tome 2, Serie C, Somme, Administrations Provinciales, Introduction.
- DURIE A., 1993, "Imitation in Scottish eighteenth century textiles : the drive to establish the manufacture of Osnaburg linen", in *Journal of Design History*, vol. 6/2, pp. 71-76.
- DUVERGER E. & DUVERGER - VAN DE VELDE D., 2004, "Jan Francisco Cornelissen (+ 1678). Een Antwerps koopman-tapissier uit de tweede helft van de 17e eeuw", in *Bijdragen tot de geschiedenis - Antwerpen*, vol. 87/3-4, pp. 187-199.
- ELIAS N., 1982, "*Het civilisatieproces*", Utrecht-Antwerpen, 2 dln.
- "*Encyclopedia Britannica*", 1910-1911, (11th edition) en editie 1964, Chicago.
- "*Encyclopédie Méthodique*", 1784, "Commerce", Paris.
- ENDREI W.G., 1962, "Tissus d'usage quotidien aux 16<sup>e</sup> – 18<sup>e</sup> siècles" in *Bulletin du Liaison, Centre international d'Etude des Textiles Anciens*, vol. 16, pp. 17-29.
- ENDREI W., 1968, "*L'évolution des techniques du filage et du tissage du Moyen Age à la Revolution Industrielle*", Paris, 's Gravenhage (Sorbonne : Industrie et Artisanat IV).
- ENGRAND C., 2013, "Les difficultés financières et judiciaires d'un manufacturier Amiénois novateur au XVIII<sup>e</sup> siècle", in *Revue du Nord*, vol. 400/401, pp. 521-535.
- ENTHOVEN V., 1999, "Een symbiose tussen koopman en regent. De tweetrapsraket van de opkomst van de Republiek en Zeeland", in LESGER C. & NOORDEGRAAF L. (Red.) "*Ondernemers en bestuurders. Economie en politiek in de Noordelijke Nederlanden in de late Middeleeuwen en vroeg-moderne tijd*", NEHA series III, Amsterdam, pp. 203-236.
- EPSTEIN S., 2001, "The late medieval crisis as an integration crisis", in PRAK M. (Ed.), "*Early modern capitalism : economic and social change in Europe 1400-1800*", London, pp. 23-48.
- EVERAERT J., 1969, "*De internationale en koloniale handel der Vlaamse firma's te Cadiz (1670-1700)*", doct.verh. UGent.
- EVERAERT J., 1973, "*De internationale en koloniale handel der Vlaamse firma's te Cadiz 1670-1700*", Brugge.
- EVERAERT J., 1979, "Handel in de zuidelijke Nederlanden 1650-1795" in *Algemene Geschiedenis der Nederlanden*, deel 8, Bussum-Haarlem, pp. 185-202.
- FAIPOULT G., 1804 : zie DEPREZ P., 1960.
- FAIRON E., 1956, "Les industries du Pays de Verviers" in *Bulletin de la Société Verviétoise d'archéologie et d'histoire*, vol. 43, pp. 11-42.
- FALCOT P., 1844, "*Traité Encyclopedique et Méthodique dela Fabrication des Tissus*", Elbeuf.



- FAUVE-CHAMOUX A., 2001, "The History of the family : continuity and change among the Rhemish proletariat preindustrial textile work in family perspective", in *The History of the Family*, vol.6/2, pp. 167-185.
- FELIX J., 2011, "Comprendre l'opposition parlementaire. Le Parlement de Paris face aux réformes de Silhouette (1759)" in *Parlements. Revue d'histoire politique*, vol. 15, pp. 31-43.
- FLAP H.D., 1987, "De theorie van het sociale kapitaal" in *Antropologische verkenningen* 6, pp. 14-27.
- FLINN M.W., 1962, *Men of iron. The Crowleys in the early iron industry*, Edinburgh.
- FONTAINE L., 1993, *Histoire du colportage en Europe, XVe-XIXe siècles*, Paris.
- FONTAINE L., POSTEL-VINAY G. & ROSENTHAL J.L. (Eds.), 1997, *Des personnes aux institutions : réseaux et culture du crédit du XVIe au XXe siècle en Europe*, Louvain-la-Neuve.
- FOSS N. & KLEIN P., 2012, *Organizing Entrepreneurial Judgement : a new Approach to the Firm*, Cambridge.
- FOUCART-BORVILLE J., 1987, "La maison de négociants amiénois au XVIIIe siècle" (Charles Miné 1720-1780), in *Bulletin de la Société des Antiquaires de Picardie*, vol. 152/ 607, pp. 406-412.
- FOURQUIN G. & TRENARD L., 1969, *Histoire de Lille. 1. des origines à l'avènement de Charles-Quint*, Lille.
- FOWLER A., 2004, *British Textile workers in the Lancashire cotton and Yorkshire wool industries*, National Overview GB Textile Conference IISH 11-13 november 2004.
- FOWLER C., 1998, "Changes in provincial retail practice during the eighteenth century, with particular reference to central-southern England", in *Business History*, vol. 40/4, pp. 37-54.
- FOX H., 1958, *Quaker Homespun. The life of Thomas Fox at Wellington, serge maker and banker 1747-1821*, London.
- FOX R. & TURNER A.J., 1998, *Luxury trades and consumerism in Ancien Regime Paris : studies in the history of the skilled workforce*, Aldershot.
- FRANK A.G., 1995, "The Modern World System revisited : rereading Braudel and Wallerstein", in SANDERSON S.K. (Ed.), *Civilizations and World Systems : studying world-historical change*, Walnut Creek.
- FRANK A.G., 1998, *ReOrient. Global economy in the Asian age*, London.
- FRANK A.G. & GILLS B.K. (Eds.), 1993, *The World System : five hundred years or five thousand ?*, London & New York.
- FRANKEMA E. & SMITS J.P., 2008, "De rol van cultuur en sociale cohesie in de economische geschiedenis" in *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, vol. 5/ 2, pp. 93-116.
- FRIEDMAN W.A., 2012, "Salesmen in comparative perspective" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 212-216.
- FRIEDMAN W.A. & JONES G., 2011, "Business history : time for debate" in *Business History Review*, vol. 85/1, pp. 1-8.
- FRIJHOFF W.Th.M., 1982, "Ondernemerschap en cultuurpatroon : Van der Veen's Elixer probatum van wondermiddel tot maagbitter" in FRIJHOFF W. & HIEMSTRA M. (Ed.), *Bewogen en bewegen. De historicus in het spanningsveld tussen economie en cultuur*, Tilburg, pp. 249-278.
- FUKUYAMA F., 1992, *The End of history and the last man*, New York.
- FUKUYAMA F., 2001, "Culture and economic development : culture concerns" in SMELSER N.J. & BALTES P.B. (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences*, Oxford, pp. 3130-3134.
- FULLER T., 1662, *The history of the worthies of England*, London, heruitgave 1840, 3 dln.

- GACHARD, 1851-1858, *"Liste chronologique des edits et ordonnances des Pays-Bas autrichiens de 1700 à 1794"*, Brussel, 3 dln.
- GALINOU M. (Ed.), 2004, *"City merchants and the arts 1670-1720"*, London.
- GANIAGE J., 1989, "Le Beauvaisis au 18ième Siècle : la campagne", in *Population*, pp. 165-169.
- GARDEN M., 1975, "Aires du commerce lyonnais au XVIIIe siècle" in *"Aires et structures du commerce français au XVIIIe siècle"*, Lyon, pp. 274-277.
- GARDEY P., 2009, *"Négociants et marchands de Bordeaux, de la guerre d'Amérique à la restauration (1780-1830)"*, Paris.
- GASCON R., 1971, *"Grand commerce et vie urbaine au XVIe siècle : Lyon et ses marchands"*, Paris-Den Haag.
- GAUCI P., 2007, *"Emporium of the world : the merchants of London, 1660-1800"*, London.
- GAYOT G., 1995, *"De la pluralité des mondes industriels : la manufacture royale de draps de Sedan 1646-1870"*, Paris.
- GAYOT G., 1998, *"Les draps de Sedan 1646-1870"*, Paris ( Hors série Civilisations et Sociétés, vol. 95).
- GAYOT G., 2004, "Les Foires de Leipzig, grand magasin européen de draps (1750-1830)" in FONTANA G.L. & GAYOT G. (eds.), *"Wool : Products & Markets (13th - 20th century)"*, Padua, pp. 1143-1174.
- GELDERBLUM O., 2000, *"Zuid-Nederlandse kooplieden en de opkomst van de Amsterdamse stapelmarkt (1578-1630)"*, Hilversum.
- GELDERBLUM O., 2002, "Uitdagingen voor de vroegmoderne ondernemersgeschiedenis" in *NEHA-bulletin voor economische geschiedenis in Nederland*, vol. 16, Amsterdam, pp. 69-81.
- GELDERBLUM O., 2013, *"Cities of commerce. The institutional foundations of international trade in the Low Countries 1250 - 1650"*, Princeton.
- GELDERBLUM O. & VAN ZANDEN J.L., 1997, "Vroegmodern ondernemerschap in Nederland" in *NEHA-Bulletin voor economische geschiedenis*, vol.11, Amsterdam p. 3-15.
- GELDERBLUM O. & JONKER J., 2014, "The Low Countries" in NEAL L. & WILLIAMSON J.G., *"The Cambridge History of Capitalism"*, Cambridge, Mass., vol. 1, pp. 314-356.
- GERMONPREZ F., s.d., "Jozef Van Dale" in *"Kortrijkse figuren"*, Kortrijk, pp. 27-29.
- GERMONPREZ F., 1980, "Van Ruymbeke" in *"Kortrijkse figuren"*, 2e reeks, Kortrijk, pp. 44-46 en "Felix de Bethune" in *Idem*, pp. 70-75.
- GHYSENS J. & DE RYCK L., 1999, *"Overham : de geschiedenis van een kasteel te Aalst"*, Nukerke.
- GILL C., 1961, *"Merchants and mariners of the 18th century"*, London.
- GLAISYER N., 2006, *"The culture of commerce in England 1660-1720"*, Woodbridge.
- GOODMAN J. & HONEYMAN K., 1988, *"Gainful pursuits. The making of industrial Europe, 1600-1914"*, London.
- GOOSSENS C., 1984, *"De ontwikkeling van de proto-industrie in Oost-Vlaanderen : regionale en demografische implicaties"*, o.l.v. UGent.
- GORIS J.A., 1925, *"Etude sur les colonies marchandes méridionales (Portugais, Espagnols, Italiens) à Anvers de 1488 à 1567. Contribution à l'histoire des débuts du capitalisme moderne"*, Leuven.
- GOUBERT P., 1956, "The French Peasantry of the 17th C. A regional Example" in *Past and Present*, vol. 10, Oxford, pp. 55-77.
- GOURNAY B.C., 1788, *"Almanach général du commerce, des marchands, négociants, armateurs, etc. de la France, de l'Europe et des autres parties du monde, année 1788"*, Paris.
- GRANOVETTER M., 1973, "The strength of weak ties" in *American Journal of Sociology*, vol.78/6.
- GRANOVETTER M., 1983, "The strength of weak ties. A network theory revisited" in *Sociological Theory* vol.1 : pp. 201-233.
- GRANOVETTER M., 1985, "Economic action and social structure : the problem of embeddedness" in *American Journal of Sociology*, vol. 91, pp. 481-510.

- GREEFS H., 1992, "Ondernemers en genootschappen. Een onderzoek naar het gezelschapsleven te Antwerpen tussen 1796-1830" in *Bijdragen tot de geschiedenis*, vol. 75, pp. 3-36.
- GREEFS H., 2004, "Zakenlieden in Antwerpen tijdens de eerste helft van de negentiende eeuw", Antwerpen, doct.verh. UAntwerpen.
- GREEFS H., 2008, "De terugkeer van Mercurius : divergerende keuzes van de zakenelite in A'pen en het belang van relatienetwerken na de heropening van de Schelde 1795-1850", in *Tijdschrift voor sociale en economische geschiedenis*, vol. 2, pp. 55-86.
- GREEFS H. & WILLEMS B., 2011, "Een kwestie van vertrouwen ? Zakelijke netwerken tussen Antwerpen en Londen op basis van de handelscorrespondentie van N.M. Rothschild (1815-1829)" in DE KOSTER M., DE MUNCK B., GREEFS H., WILLEMS B. & WINTER A. (Eds.) *"Werken aan de stad. Stedelijke actoren in de Zuidelijke Nederlanden 1500-1900. Liber amicorum C. Lis & H. Soly"*, Brussel.
- GREEFS H. & VANNESTE T., 2013, "Global trade and commercial networks : eighteenth century diamond merchants" in *Business History Review* vol. 87, pp. 810 - 813.
- GREIF A., 1994, "Cultural beliefs and the organization of society : a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies", in *Journal of Political Economy*, vol. 102/5, pp 912-950.
- GREUP-ROLDANUS, 1936, *"Geschiedenis der Haarlemmer Bleekerijen"*, 's Gravenhage.
- "Grote Winkler Prins" (G.W.P.), 1990-1993, *"Encyclopedie in 26 delen"*, Amsterdam.
- GUERCI L., 2008, "De demografische sprong vooruit" en "De expansie van de handel" in SALVADORI M.L. (Ed.), *"Wereldgeschiedenis" : deel 9. Van Absolutisme en Verlichting tot de Grote Revoluties*, Asse, resp. pp. 337-354 en 355-402.
- GUIGNET P., 1999, *"Vivre à Lille sous l'ancien regime"*, Paris.
- GUILLEMOT M., 1998, *"Les négociants lorientais et les destinations européennes au XVIIIe siècle 1763-1790"*, mémoire de maîtrise, université de Bretagne-sud.
- GULLICKSON G. L., 1981, "The sexual division of labor in cottage industry and agriculture in the Pays de Caux : Auffay 1750-1850" in *French Historical Studies*, pp. 177-199.
- GULLICKSON G. L., 1983, "Agriculture and cottage industry. Redefining the causes of proto-industrialization" in *The Journal of Economic History*, pp. 831-850.
- GULLICKSON G. L., 2003, "The Textile Industry" in DEWALD J. (Ed.), *"The Encyclopedia of the Early Modern World : 1450-1789"*, vol. 6, New York, pp. 19-24.
- GULVIN C., 1973, *"The Tweedmakers : a history of Scottish fancy woollen industry 1600-1914"*, Newton Abbot - New York.
- GYSELINCK S., 1999, *"De smokkelhandel in het Land van Waas tijdens de 18e eeuw"*, o.l.v. UGent.
- HAAGEN W., 1980, *"Proto-industrialisatie en industrialisatie van de Gentse vlasnijverheid"*, o.l.v. UGent.
- HAAGEN W., 1983, "Uitbuiting-door-handel als verklaringsfaktor voor de vertraagde industrialisering van de linnennijverheid in Vlaanderen" in *Handelingen der Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, nieuwe serie, vol. 37, pp. 215-243.
- HAGGERTY S., 2002, "A link in the chain : trade and the transshipment of knowledge in the late eighteenth century", in *International Journal of Maritime History*, vol. 14/1, pp. 157-172.
- HAGGERTY S., 2006, *"The British-Atlantic trading community 1760-1810 : Men, women and the distribution of goods"*, Leiden-London.
- HAGGERTY S., 2012, *"Merely for money ? Business culture in the British Atlantic 1750-1815"*, Liverpool.
- HAGGERTY J. & HAGGERTY S., 2011, "The life cycle of a metropolitan business network : Liverpool 1750 - 1810" in *Explorations in Economic History*, vol. 48/2, pp. 189-206.
- HALMA F., 1761, *"Grand dictionnaire François & Flamand"*, Leiden-Utrecht.

- HAMILTON D., 2011, "Local connections, global ambitions : creating a transoceanic network in the eighteenth-century British atlantic empire", in *International Journal of Maritime History*, vol. 23/2, pp. 283-300.
- HAMON M., 1990, "Saint-Gobain (1665-1990). The making of a French multinational", Paris.
- HANCOCK D., 1995, "Citizens of the world. London merchants and the integration of the British Atlantic community, 1735-1785", Cambridge.
- HANSEN P.H., 2012, "Business history : a cultural and narrative approach" in *Business History Review*, vol. 86/ 4, pp. 693 - 717.
- HARDOUIN-FUGIER E. e.a., 1994, "Les étoffes, dictionnaire historique", Paris.
- HARPER D., 1995, "Entrepreneurship and the Market Process", London.
- HARTE N.B. (Ed.), 1991, "Fabrics & fashions. Studies in the economic and social history of dress", special issue *Textile History*, vol. 22/2.
- HARTE N.B. (Ed.), 1997, "The New Draperies in the Low Countries and England", Oxford – New York.
- HASQUIN H., 1979, "Nijverheid in de zuidelijke Nederlanden 1650-1795" in *Algemene Geschiedenis der Nederlanden*, deel 8, Haarlem pp. 124-159.
- HAVEN D., 1981, "De familie Jacopssen : van handelaar tot edele (17e-18e eeuw). Bijdrage tot de studie van de "ondernemende burgerij".", o.l.v. VUB.
- HAWKE G., 1993, "Reinterpretations of the Industrial Revolution" in O'BRIEN P. & QUINAULT R. (Eds.), "The Industrial Revolution and British society", Cambridge, pp. 54-79.
- HAYCOCK D.B. & WALLIS P. (Eds.), 2005, "Quakery and commerce in seventeenth century London : the proprietary medicine business of Anthony Daffy", London.
- HAYEK F.A. von, 1960, "The constitution of liberty", London.
- HEATON H., 1920, "The Yorkshire woollen and worsted industries", Oxford.
- HEBERT R.H. & LINK A.N. (Eds.), 1988, "The Entrepreneur. Mainstream views and radical critiques", New York (=gewijzigde uitgave van de oorspronkelijke versie uit 1982).
- HÉCART G.A.J., 1834, "Dictionnaire Rouchi-français", Valenciennes.
- HELIN E., 2006, "Het Prinsbisdom Luik op het politieke schaakbord" in JANSSENS P. (Red.) "België in de 17<sup>e</sup> eeuw. De Spaanse Nederlanden en het prinsbisdom Luik", deel I, pp. 259-286 en "Landschap en milieu in het prinsbisdom Luik" in idem, deel II, pp.271-279.
- HELLOT J., 1750, "L'art de teinture des laines et des étoffes de laine en grand et petit teint", Paris.
- HEMMERT D., 1995, "Les marchands brabançons aux confins de la Lorraine germanophone au 18<sup>ième</sup> siècle" in *Cahiers Lorrains*, vol. 4, pp. 319-336.
- HENAU F., 1857, "Commerce et industrie du pays de Liège au 18<sup>ième</sup> siècle" en "Histoire de la Bonne ville de Verviers" in *Bulletin de l'institut archéologique Liégeois*, Tome III, Liège, pp.104-111 en pp. 127-166.
- HEPP E., 1969, "La contrebande du tabac au XVIII<sup>e</sup> siècle" in BOURQUIN M.H. & HEPP E., "Aspects de la contrebande au XVIII<sup>e</sup> siècle", Paris, pp.39-67.
- HILTON R.H. & HILL C., 1953, "The transition from feudalism to capitalism" in *Science & Society*, vol. 17/4, pp. 340-351.
- HILTON R. (Ed.), 1976, "The transition from feudalism to capitalism", London.
- HIRSCH E.D., KETT J.F. & TREFIL J., 2002, "The new dictionary of cultural literacy", Boston.
- HIRSCHMAN A.O., 1970, "Exit, voice and loyalty : responses to decline in firms, organizations, and states", Cambridge.
- HOBBSAWM E., 1954, "The general crisis of the European Economy in the 17<sup>th</sup> Century" in *Past & Present* 5, pp. 33-53 en "The crisis of the 17<sup>th</sup> Century II" in *Past & Present* vol. 6, pp. 44-65.
- HOBSON J., 2004, "The Eastern Origins of Western civilisation", Cambridge.
- HODGSON G.M., 1997, "Economics and evolution. Bringing life back into economics", Michigan.

- HOFSTEDE G., BOND M.H. & FRANKE R.H., 1991, "Cultural Roots of Economic Performance : a research note" in *Strategic Management Journal*, vol. 12, pp. 165-173.
- HOHENBERG P.M. & LEES L.H., 1985, *"The making of urban Europe 1000-1950"*, Cambridge (Mass.).
- HOLMSTRÖM M., 2002, "History and social justice", in DE GOEY F. & VELUWENKAMP J.W. (Eds.), 2002, *"Entrepreneurship and institutions in Europe and Asia 1500-2000"*, NEHA-series III, Amsterdam, pp. 35-52.
- HOPPENBROUWERS P. & VAN ZANDEN J.L., 2001, *"Peasants into farmers ? The transformation of rural economy and society in the Low Countries (middle ages – 19th century) in light of the Brenner debate"*, Turnhout (Corn Publications series 4).
- HOREMANS B., 2013, "Van alle markten thuis ? Ondernemers en ambachtsmeesters in de Brusselse bouwsector tijdens de tweede helft van de 18e eeuw", in *Tijdschrift voor Sociale en Economische geschiedenis*, vol. 10/ 2, pp. 3-27.
- HORLINGS E., 2001, "Pre-industrial economic growth and the transition to an industrial economy" in PRAK M. (Ed.), *"Early modern capitalism : economic and social change in Europe 1400-1800"*, London, pp. 85-102.
- HORN J., 2006, *"The path not taken : French industrialization in the age of revolution 1750-1830"*, Cambridge.
- HOSKINS W.G., 1935, *"Industry, trade and people in Exeter 1688-1800"*, Manchester.
- HOUSTON R.A., 1999, "Colonies, enterprises and wealth : the economies of Europe and the wider world in the seventeenth century", in CAMERON E., *"Early modern Europe. An Oxford history"*, Oxford, pp. 137-171.
- HOUTMAN – DE SMEDT H., 1983, *"Charles Proli, Antwerps zakenman en bankier 1723-1786 : een biografische en bedrijfshistorische studie"*, Brussel.
- HUISMAN M., 1902, *"La Belgique commerciale sous l'empereur Charles VI, La Compagnie d'Ostende"*, Brussel.
- INGLEHART R. & BAKER W.E., 2000, "Modernization, cultural change and the persistence of traditional values" in *American Sociological Review*, vol. 65/1, pp. 19-51.
- ISRAËL J.I., 1983, "The Economic Contribution of Dutch Sephardic Jewry to Holland's Golden Age 1595-1713" in *Tijdschrift voor Geschiedenis* vol. 96, pp. 505-535.
- ISRAËL J.I., 2001, *"Radical Enlightenment: Philosophy and the Making of Modernity, 1650-1750"*, Oxford.
- ISRAËL J.I., 2003, *"De joden in Europa, 1550-1750"*, Franeker. Herziene uitgave van 1985.
- ISRAËL J.I., 2006, *"Enlightenment Contested: Philosophy, Modernity, and the Emancipation of Man, 1670-1752"*, Oxford.
- ISRAËL J.I., 2010, *"A Revolution of the Mind: Radical Enlightenment and the Intellectual Origins of Modern Democracy"*, Woodstock.
- ISRAËL J.I., 2011, *"Democratic Enlightenment: Philosophy, Revolution, and Human Rights 1750-1790"*, Oxford.
- JACQUEMYNS G., 1929, *"Histoire de la crise économique des Flandres 1845-1850"*, Brussel.
- JAMES J., 1857, *"History of worsted manufacturing in England"*, London (Reprint London, 1968).
- JANSEN P.C., 1977, "Verraad in Holland", in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis*, vol. 9, pp. 294-298.
- JANSSENS P., 2009, "De Spaanse en Oostenrijkse Nederlanden 1579-1780" in BLOM J.C.H. & LAMBRECHTS E. (Red.), *"Geschiedenis van de Nederlanden"*, Baarn, 4e druk, pp. 178-221.
- JANSSENS V., 1957, *"Het geldwezen der Oostenrijkse Nederlanden"*, Brussel.
- JEANNIN P., 2002, *"Marchands d'Europe. Pratiques et savoirs à l'époque moderne"*, Paris.
- JENKINS J.G., 1969, *"The Welsh Woollen industry"*, Cardiff.
- JENKINS D. (Ed.), 2003, *"The Cambridge History of modern textiles"*, 2 Volumes (I behandelt de periode vóór 1800, II die erna), Cambridge.

- JOHN A.H., 1965, "Agricultural Productivity and Economic Growth in England 1700-1760" in *The Journal of Economic History*, vol. 25/1.
- JONES E.L., 1981, *"The European miracle : environments, economics and geopolitics in the history of Europe and Asia"*, Cambridge.
- JONES E.L., 1995, "Culture and its relationship to economic change", in *Journal of institutional and theoretical economics*, 151/2, pp. 269-285.
- JONES E.T., 2001, "Illicit business : accounting for smuggling in mid-sixteenth-century Bristol" in *Economic History Review*, vol. 54/1, pp. 17-38.
- JONES G. & SLUYTERMAN K., 2003, "British and Dutch business history", in AMATORI F. & JONES G. (Eds.), *"Business History around the world"*, Cambridge.
- JONES G. & WADHWANI R.D., 2006, *"Entrepreneurship and business history : renewing the research agenda"*, Working paper Harvard Business School 07-007.
- JONES G. & ZEITLIN J. (Eds.), 2007, *"The Oxford handbook of business history"*, Oxford.
- JONKER J. & SLUYTERMAN K., 2000, *"Thuis op de wereldmarkt. Nederlandse handelshuizen door de jaren heen"*, Den Haag.
- JORISSEN A. & DE BEELDE I., 2005, "Stramien van een bedrijfsbiografie" in VANCOPPENOLLE C. (Red.), *"Een succesvolle onderneming"*, Brussel, pp. 355-375.
- JUSTICE A., 1707, *"A general treatise of monies and exchanges..."*, London.
- KAHN S., 1896, "Les Juifs de Montpellier au XVIII<sup>e</sup> siècle" in *R.E.J.* vol. 33, pp.285-293.
- KAHNEMAN D. & TVERSKY A., 1979, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", in *Econometrica*, vol. 47/2, pp. 263-292.
- KAPPELHOF A.C.M., 1999, "Twee Bredase ondernemers en hun overheden : Johan de Wyse (1635-1725) en Jakob Beens (ca. 1615-1673), in LESGER C. & NOORDEGRAAF L. (Red.) *"Ondernemers en bestuurders. Economie en politiek in de Noordelijke Nederlanden in de late Middeleeuwen en vroeg-moderne tijd"*, NEHA series III, Amsterdam, pp. 299-324.
- KARRAS A.L., 2010, *"Smuggling : contraband and corruption in world history"*, Lanham.
- KAY A.C., 2009, *"The foundations of female entrepreneurship. Enterprise, home and household in London, ca. 1800-1870"*, London.
- KEIGHLEY W., 1879, *"Keighley, Past and Present of an historical topographical and statistical sketch of the town, parish and environs of Keighley"*, Keighley.
- KERRIDGE E., 1985, *"Textile manufacturers in early modern England"*, Manchester.
- KINDT J., 1852, *"Industrie linière : fabrication des fils et toiles de lin"*, Brussel.
- KIPPENDORF J., 1994, *"The Holidaymakers"*, London.
- KIRZNER I.M., 1973, *"Competition and entrepreneurship"*, Chicago/London.
- KLEIN P.W., 1965, *"De Trippen in de 17<sup>e</sup> eeuw. Een studie over het ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt"*, Assen.
- KLEIN P.W., 1968, "De ondernemer en het ondernemen in de sociaal-economische geschiedschrijving", in *Tijdschrift voor Geschiedenis* vol. 81, pp. 334-347.
- KLEIN P.W., 1984, "Little London : British merchants in Rotterdam during the 17th & 18th centuries", in : COLEMAN D.C. & MATHIAS P., *"Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson"*, Cambridge, pp. 116-134.
- KLEIN P.W., 1996, "Kapitaal en stagnatie tijdens het Hollandse vroegkapitalisme" in DAVIDS C.A., FRITSCHY W. & VAN DER VALK L.A. (Red), 1996, *"Kapitaal, ondernemerschap en beleid. Studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden"*, NEHA series III vol. 25, Amsterdam, pp. 37-54.
- KLEIN P.W. & VELUWENKAMP J.W., 1993, "The role of the entrepreneur in the economic expansion of the Dutch Republic" in DAVIDS Karel & NOORDEGRAAF Leo (Red.), *"The Dutch economy in the Golden Age. Nine studies"*, Amsterdam, pp. 27-53.
- KLEP P., 1991, "Population estimates of Belgium by province (1375-1831) in *"Historiens et Populations. Liber Amicorum Etienne Hélin"*, Louvain-La-Neuve, pp. 485-507.

- KLEP P. & VAN CAUWENBERGHE E. (Eds.), 1994, *"Entrepreneurship and the transformation of the economy (10th-20th centuries) : essays in honour of Herman van der Wee"*, Leuven.
- KNIGHT F.H., 1921, *"Risk, uncertainty and profit"*, Boston (Heruitgegeven in New York, 1971).
- KNOTTER A., 1995, "Een nieuwe theorie van het handelskapitalisme ?" in *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis*, 21/3, pp. 292-308.
- KNOTTER A., 1996, "Parasitaire en dynamische elementen in het handelskapitalisme" in *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis*, 22/1, pp. 65-66.
- KOCKA J., 1981, "The Entrepreneur, the family and capitalism. Some examples from the early phase of industrialisation in Germany", in ENGELS W. et al (Eds.), *"German Yearbook on Business History"*, Köln, pp. 53-82.
- KONINCKX C., 1970, "De grote wereld van een 18e eeuwse koopman : André-Jacques Flanderin uit Oostende", o.l.v. VUB.
- KONINCKX C., 1973, "Andreas Jacobus Flanderin. Een achttiende-eeuwse middelgrote koopman." in *Bijdragen tot de Geschiedenis*, vol. 56, pp. 241-290.
- KOOIJMANS L., 1995, "Risk and reputation. On the mentality of merchants in the Early Modern Period" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L., *"Entrepreneurs & entrepreneurship in early modern times"*, Hollandse Historische Reeks 24, Den Haag, pp. 25-34.
- KOOIMAN D., 2009, *"Kapitalisme, kolonisatie en cultuur. Arme en rijke landen in historisch perspectief"*, Amsterdam.
- KRIEDTE P., 1982, "Die stadt im prozess der europäischen proto-industrialisierung" in *Die alte stadt*, vol. 9, pp. 19-51.
- KRIEDTE P., MEDICK H. & SCHLUMBOHN J. (Eds.), 1981, *"Industrialization before Industrialization"*, Cambridge. Vertaling van 1977, *"Industrialisierung vor der Industrialisierung"*, Göttingen.
- "Kroniek van de mensheid"*, 1986, Amsterdam.
- KURGAN-VAN HENTENRYK G., JAUMAIN S. & MONTENS V. (Ed.), 1996, « *Dictionnaire des patrons en Belgique : les hommes, les entreprises, les réseaux* », Louvain-la-Neuve.
- KUZNETS S., 1973, "Modern economic growth : findings and reflections" in *The American Economic Review*, vol. 63/3, pp. 247-258.
- LAFAURIE J., 1981, *"Les assignats et les papiers-monnaies émis par l'état au XVIIIe siècle"*, Paris.
- LAMARCO D., 1982, "Een kwantitatieve benadering van de arbeidsparticipatie in de vlassector. Het land van Aalst 1738-1820" in *HMGOG*, vol. 36, pp. 139-177.
- LAMBERT M., 2004, "Drapers, tailors, salesmen and brokers : the retailing of woollen clothing in Northern England c. 1660-1830" in FONTANA G.L. & GAYOT G. (Eds.), *"Wool : Products & Markets (13th - 20th century)"*, Padua, pp. 1083-1101.
- LAMBRECHT T., 2007, *"Krediet en de rurale economie in Vlaanderen tijdens de 18e eeuw"*, doct.verh. UGent.
- LAMIKIZ X., 2010, *"Trade and trust in the eighteenth century Atlantic world"*, Woodbridge.
- LANDES D.S., 1998, *"Arm en Rijk"*, Utrecht.
- LANDES D.S., MOKYR J. & BAUMOL W.J. (Eds.), 2010, *"The invention of Enterprise : Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times"*, Princeton.
- LAURENCE A., MALTBY J. & RUTTERFORD J. (Eds.), 2009, *"Women and their money, 1700 - 1950 : essays on women and finance"*, London.
- LEBRUN P., 1948, *"L'industrie de la laine à Verviers pendant le XVIIIe et le début du XIXe siècle. Contribution à l'étude des origines de la Révolution Industrielle"*, Liège.
- LEECH P., 1999, "Who says Manchester says cotton : Textile terminology in the Oxford English Dictionary 1000 - 1960", in *Intralinea*, vol. 2, Bologna : Appendix B, gebaseerd op de OED Editie 1992.
- LE GOFF C., 1997, *"Les negociants lorientais et l'argent de 1774 à 1782"*, mémoire de maîtrise univ. de Bretagne-sud.

- LEMIRE B., 2004, "Fashion and tradition : wearing wool in England during the consumer revolution c. 1660-1820" in FONTANA G.L. & GAYOT G. (eds.), "Wool : Products & Markets (13th - 20th century)", Padua, pp. 573-594.
- LENDERS P., 1978, "Ondernemer en overheid in Vlaanderen ca. 1750-1780. Een gevalstudie : de ceramiekfabriek Pulinx- de Brauwere te Brugge" in *Bijdragen tot de geschiedenis* vol. 60/1-2, pp. 91-132.
- LÉON P., 1953, "Vie et mort d'un grand marché international. La foire de Beaucaire (XVIII-XIXe siècles)", in *Revue de géographie de Lyon*, vol. 28/ 4, pp. 309-328.
- LEONARD A.B., 2015, "From local to transatlantic : insuring trade in the Caribbean", in LEONARD A.B. & PRETEL D., "The Caribbean and the Atlantic world economy : circuits of trade, money and knowledge 1650-1914", Londen, pp. 137-160.
- LEROY LADURIE E., 1991, "L'Ancien Regime de Louis XIII à Louis XV 1610-1770" in de reeks "Histoire de France" Hachette, Paris.
- LE ROY – REAL E. 1994, "Elbeuf ville drapière" in *Itinéraires du patrimoine*, vol. 50, Rouen.
- LESGER C., 1996, "Over het nut van huwelijk, opportunisme en bedrog. Ondernemen en ondernemerschap tijdens de vroeg-moderne tijd in theoretisch perspectief", in DAVIDS C.A., FRITSCHY W. & VAN DER VALK L.A. (Red), "Kapitaal, ondernemerschap en beleid. Studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden", NEHA series III nr 25, Amsterdam, pp. 55-76.
- LESGER C., 2007, "De locatie van het Amsterdamse winkelbedrijf in de achttiende eeuw" in *Tijdschrift voor sociale en economische geschiedenis*, vol. 4/4, pp. 35-70.
- LESGER C. & NOORDEGRAAF L., 1995, "Entrepreneurs & entrepreneurship in early modern times", Hollandse Historische Reeks 24, Den Haag.
- LESGER C. & NOORDEGRAAF L. (Red.), 1999, "Ondernemers en bestuurders. Economie en politiek in de Noordelijke Nederlanden in de late Middeleeuwen en vroeg-moderne tijd", NEHA series III, Amsterdam.
- LETACONNOUX J., 1908-1909, "Les Transports en France au XVIIIe siècle", in *Revue d'Histoire Moderne et contemporaine*, vol. 11, pp. 97-114 en 269-292.
- LEVASSEUR, P.E., 1859, "Les comptoirs" d'escompte en France" in *Revue Européenne. Lettres, sciences, arts, voyages, politique*, tome 5, pp. 37-62.
- LEVASSEUR, P.E., 1859, "Les assignats pendant la révolution" in *Revue Européenne. Lettres, sciences, arts, voyages, politique*, tome 5, pp. 833-857.
- LICHTENSTEIN N., 2012, "The return of merchant capitalism", in *International Labor and Working Class History*, vol. 81, pp. 8-27.
- LIMBERGER M., 2001, "Merchant capitalism and the countryside. Antwerp and the west of the duchy of Brabant (15th - 16th centuries)" in HOPPENBROUWERS P. & VAN ZANDEN J.L. (Ed.), "Peasants into farmers ? The transformation of rural economy and society in the Low Countries (Middle Ages - 19th century) in light of the Brenner debate", Turnhout (CORN 4), pp. 158-178.
- LINDBLAD J. Th., 1992, "Rehabilitatie van Louis de Geer (1587-1652) als de vader van de Zweedse industrie", in : *Tijdschrift voor Geschiedenis* vol. 105, pp. 220-249.
- LINTHICUM M. C., 1936, "Costume in the Drama of Shakespeare and his contemporaries", Oxford.
- LIS C. & SOLY H., 1987, "Een groot bedrijf in een kleine stad. De firma De Heyder en co te Lier, 1757-1834", Lier (Bijdragen tot de geschiedenis van de stad Lier vol. 3).
- LIS C. & SOLY H., 1990, "Restructuring the urban textile industries in Brabant and Flanders during the second half of the 18th century" in AERTS E. & MUNRO J.H. (Eds.), "Textiles of the Low Countries in European Economic History. Session B 15. Proceedings of the 10th international economic history congress", Leuven, pp. 105-113.
- LIS C. & SOLY H. (Reds.), 1994, "Werken volgens de regels : ambachten in Brabant en Vlaanderen, 1500-1800.", Brussel.



- LIS C. & SOLY H. (Eds.), 1997, *"Werelden van verschil. Ambachtsgilden in de Lage Landen"*, Brussel.
- LIS C. & SOLY H., 1997/2, "Different paths of development : capitalism in the Northern and Southern Netherlands during the Late Middle Ages and the Early Modern Period", in *Review*, vol. 20, pp. 211-242.
- LIS C. & SOLY H., 2006, "Craft guilds in comparative perspective : the Northern and Southern Netherlands : a survey" in PRAK.M., LIS C., LUCASSEN J., & SOLY H. (Eds.), *"Craft guilds in the early modern Low Countries. Work, power and representation"*, Aldershot, pp. 1-31.
- LITTRÉ E., 1872, *"Dictionnaire de la langue française"*, s.l.
- LIU F., 1997, "Western Philosophical Trends and Chinese modernization" in LIU F., HUANG S. & MC LEAN G.F. (Eds.), *"Philosophy and modernization in China."* Council for Research in values and philosophy : Cultural heritage and contemporary change, series III Asia, vol. 13, pp. 39-2.
- LIVI-BACCI M., 2000, *"A concise history of world population"*, Malden-Oxford.
- LUYTEN J., 2004, *"Inventaris van het archief van de familie van Outryve d'Ydewalle (1703-1959)"*, Leuven.
- LYNA D., 2008, "De geboorte van de moderne veiling. Specialisering en commercialisering van publieke verkopen in het 18e eeuwse Antwerpen", in *Tijdschrift voor Sociale en Economische geschiedenis*, vol. 2008/4, pp. 87-106.
- LYNA D., 2010, *"The cultural construction of value. Art auctions in Antwerp and Brussels (1700-1794)"*, doct.verh. UAntwerpen.
- MADDENS N. (Ed.), 1990, *"De geschiedenis van Kortrijk"*, Tielt.
- MANN J.De L., 1959, "Textile industries since 1550" in *"A History of Wiltshire"*, vol. 4, London, pp. 148-182.
- MARCHAND P., 2003, *"Histoire de Lille"*, vol. 5, Paris.
- MARCHAND P., 2006, *"Le maître de poste et le messenger. Les transports publics en France au temps des chevaux"*, Paris.
- MARGAIRAZ D., 1988, *"Foires et marchés dans la France préindustrielle"*, Paris.
- MARION M., 1914, *"Histoire financière de la France depuis 1715"*, tome 1 : 1715-1789, Paris.
- MARION M., 1919, *"Histoire financière de la France depuis 1715"*, tome 2 : 1789-1792, Paris.
- MARION M., 1925, *"Histoire financière de la France depuis 1715"*, tome 4 : 1797-1818, Paris.
- MARKOVITCH T.J., 1975, "L'évolution industrielle de la France au XVIIIe siècle" in *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, pp. 266-288.
- MARQUIÉ C., 1993, *"L'industrie textile carcassonnaise au XVIIIe siècle. Etude d'une groupe social : les marchands-fabricants"*, Carcassonne.
- MARSEILLE J., 2004, *"Les Wendel 1704-2004"*, Paris.
- MARTIN J., 1997, *"La manufacture des toiles 'Bretagne' 1670-1830"*, Brest (Thèse de maîtrise, univ. De Bretagne occidentale).
- MARX K., 1909, *"Capital : A Critique of Political Economy. Vol. III. The Process of Capitalist Production as a whole"*, F. Engels (Ed.), E. Untermann (translation), Chicago.
- MARZAGALLI S., 2004, *"Stratégies marchandes et organisation du monde du négoce en Europe et aux Amériques (fin XVIIe- début XIXe siècle)"*, Paris (univ. Paris I).
- MASON C. & HARVEY C., 2013, "Entrepreneurship : contexts, opportunities and processes" in *Business History*, vol. 55/1 pp. 1-8.
- MATHIAS P., 1995, "Strategies for reducing risk by entrepreneurs in the Early Modern period" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L., *"Entrepreneurs & entrepreneurship in early modern times"*, Hollandse Historische Reeks 24, Den Haag, pp. 5-24.
- MATTEN A., 1972, *"De vlas- en linnennijverheid in het Kortrijkse 1800-1850"*, o.l.v. KULeuven.

- MAUSS M., 1923-1924, "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques" in *L'Année Sociologique*, tome 1, pp. 30-188.
- MAY J., 1971, *"A declaration of the Estate of clothing London 1613"*, New York.
- MAZZOAUI M., 1970, *"The Italian Cotton Industry 1100 - 1600"*, New York.
- MAZZUCATO M., 2011, *"The Entrepreneurial State. Debunking Public vs Private Sector Myths"*, London.
- MC CLELLAND D.C., 1961, "Entrepreneurship behavior" en "Characteristics of entrepreneurs" in *"The Achieving Society"*, Princeton, pp. 205-258 en 259-300.
- MC DADE K., 2011, *"A particular spirit of enterprise : Bristol and Liverpool Slave Trade Merchants as Entrepreneurs in the eighteenth century"*, doct.verh. University of Nottingham.
- MC KENDRICK N., 1960, "Josiah Wedgwood : an eighteenth century entrepreneur in salesmanship and marketing techniques", in *Economic History Revue*, vol. 12.
- MC KENDRICK N., BREWER J. & PLUMP J.H., 1982, *"The birth of a consumer society : the commercialization of eighteenth century England"*, London.
- MC NEILL W., 1963, *"The rise of the west"*, Chicago.
- MEEL E., 1986, *"De firma James Dormer tussen traditie en vernieuwing : een "Englishman abroad" in het achttiende-eeuwse handelskapitalisme te Antwerpen."*, doct.verh. KULeuven.
- MEERSSCHAUT E., 1996, *"Verweven en ontrafeld. Handelsrelaties, voorraadvorming en kapitaalaccumulatie in de 18<sup>e</sup> eeuwse Gentse textielhandel."*, o.l.v. UGent.
- MEERSSCHAUT E., 1997, "Textielaanbod in het 18e eeuwse Gent" in *Handelingen van de Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, vol. 51, pp. 155-180.
- MEIKSINS WOOD E., 2002, *"The origin of capitalism : a longer view"*, London-New York.
- MENDELS F.F., 1972, "Proto-industrialization. The first phase of the industrialization process" in *Journal of Economic History*, vol. 32/1, pp. 241-261.
- MENDELS F., 1975, "Agriculture and Peasant Industry in the 18th century Flanders" in JONES E.L. & PARKER W.N. (Eds.), *"European peasants and their markets. Essays in Agrarian Economic History"*, Princeton, pp. 179-204.
- MENDELS F., 1981, *"Industrialization and population pressure in eighteenth century Flanders"*, New York. (Ph.D. Dissertation University of Wisconsin 1970).
- MENDENHALL T.C. : 1953, *"The Shrewsbury Drapers and the Welsh Wool trade in the 16th and 17th Century"*, London.
- MERTENS J. & VANDEWALLE P., 2003, *"Metrologisch vademecum voor Vlaanderen"*, Brugge.
- MEYER J., 1973, *"Noblesse et pouvoirs dans l'Europe de l'Ancien Régime"*, Parijs.
- MEYS D., 2006, *"Zoete lekkernij in zure tijden. Bedrijfshistorische analyse van de Antwerpse suikerraffinaderij de Belle (1756-1812)"*, o.l.v. UAntwerpen.
- MIALHE H., 1985-1986, "Parmi les grands négociants juifs portugais du XVIIIe siècle : Abraham Gradis et Paul Peixotto" in *Actes de l'Academie Montesquieu* vol. 3, pp. 40-54.
- MICHELSEN A., 1938, *"De evolutie van de handelsorganisatie in België sedert het begin der 18e eeuw"*, Turnhout.
- MICHELSEN L., 1934, *"De Proli. Bijdrage tot de geschiedenis der Antwerpsche negotianten in de XVIIIe eeuw."*, o.l.v. UGent.
- MIELANTS E., 2000, "Perspectives on the origins of merchant capitalism in Europe", in *Review of the Fernand Braudel Center*, vol. 23/2, pp. 229-292.
- MINISTERIE VAN NATIONALE OPVOEDING & ALGEMEEN RIJKSARCHIEF, 1968, begeleidende gids bij de tentoonstelling *"Nationale Vlashistoriek van de 9e tot de 20e eeuw"* in het Stedelijk museum van Kortrijk van 5.2 tot 3.3.1968, Brussel.
- MITCHELL J., 1955, Recensie over MENDENHALL T. "The Shrewsbury Drapers and the Welsh Wool Trade in the XVI and XVII centuries" in *The Economic Journal*, vol. 65, nr 257 : pp. 147-149.
- MOKYR J., 1976, *"Industrialization in the Low Countries, 1795-1850"*, Londen.

- MOKYR J., 1991, "Was there a British Industrial Revolution ?" in *Research in Economic History*, supplement 6, pp. 253-286.
- MOLA L., 2000, *The Silk Industry of Renaissance Venice*, Baltimore.
- MONTGOMERY F., 2007, *Textiles in America 1650-1870*, New York & London. Heruitgave van editie 1984.
- MOOR L., 1992, "Les Fauconnier. Une dynastie de 'marchands orfèvres' originaires du Pays Messin" in *Les Pays-Bas*, 2ième série vol. 35/3-4, pp. 77-95.
- MOORE J.W., 1997, "Capitalism over the Longue Duree: A Review Essay" in *Critical Sociology*, vol. 23/3, pp. 103-116.
- MOORE J.W. (Ed.), 2011, "The world-Historical imagination : Giovanni Arrighi's The long twentieth century in prospect and retrospect", Special issue *Journal of World-systems Research*, vol. 17/1.
- MORGAN K., 2007, *The Bright-Meyler papers : a Bristol - West India connection 1732-1837*, Oxford.
- MORIN B., 1999, "Une dynastie de négociants hollandais à Nantes : les Deurbroucq" in *Bulletin de la Société archéologique et historique de Nantes*, vol. 134, pp. 203-212.
- MOUREAUX P., 1977, "Le grand commerce à Bruxelles en 1771" in ULB Groupe d'étude du XVIIIe siècle, *Bruxelles au XVIIIe siècle*, Brussel, pp. 33-48.
- MUCHEMBLED R., 1991, *De uitvinding van de moderne mens. Collectief gedrag, zeden, gewoonten en gevoelswereld van de Middeleeuwen tot de Franse Revolutie*, Amsterdam.
- MUI H. & MUI L.H., 1975, "Trends in eighteenth-century smuggling, reconsidered" in *Economic History Review*, vol. 28/1, pp. 28-43.
- MUIR A.M., 1964, *The Kenyon Tradition. The history of James Kenyon & son Ltd. 1664-1964*, Cambridge.
- MULDREW C., 1993, "Interpreting the market : the ethics of credit and community relations in early modern England" in *Social History* vol. 18,2, pp. 163-183.
- MULDREW C., 1997, "The currency of credit and personality : belief, trust, and the economics of reputation in early modern English society", in FONTAINE L., POSTEL-VINAY G., ROSENTHAL J.L. & SERVAIS P., (Red.), *Des personnes aux institutions. Réseaux et culture du crédit du 16ième aux 20ième siècle en Europe*, Colloque International "Centenaire du FUCAM", Mons 14-16 novembre 1996, Louvain-la-Neuve, pp. 58-79.
- MULDREW C., 1998, *The economy of obligation : The culture of credit and social relations in early modern England*, London.
- MULLER L., 1995, "The role of the merchant network. A case history of two Swedish trading houses 1650-1800" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L., *Entrepreneurs & entrepreneurship in early modern times*, Hollandse Historische Reeks 24, Den Haag, pp. 147-163.
- MUNRO J., 1990, "Urban regulation and monopolistic competition in the textile industries of the late-medieval Low Countries", in AERTS E. & MUNRO J. (Eds.), *Textiles of the Low Countries in European Economic History*, Leuven, pp. 41-52.
- MUSGRAVE P., 1999, "The rise of a consumer society" in idem, *The early modern European economy*, Basingstoke, pp. 59-85.
- MUSKETT P., 1999, "Andrew Reid : an eighteenth-century supercargo" in *Mariner's Mirror*, vol. 85/4, pp. 405-410.
- MUSSET B., 2012, "L'expérimentation d'une nouvelle pratique commerciale : La maison Moët d'Epernay et ses commis voyageurs (1790-1815)" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 103-115.
- MUSZYNSKI M., 1981, *Les assignats de la révolution française*, Bruyères-le-Chatel.
- NASH R.C., 1982, "The English and Scottish tobacco trades in the seventeenth and eighteenth centuries : legal and illegal trade", in *The Economic History Review*, vol. 35/3, pp. 354-372.

- NEAL L. & WILLIAMSON J.G., 2014, *"The Cambridge History of Capitalism"*, Cambridge (Mass.), 2 vol.
- NELSON R. & WINTER S., 1982, *"An Evolutionary Theory of Economic Change"*, Cambridge (Mass.)-London.
- NIEWENHUIS G., 1826, *"Algemeen woordenboek van kunsten en wetenschappen"*, Zutphen.
- IJHOF E. & VAN DEN BERG A., 2012, *"Het menselijk kapitaal. Sociaal ondernemersbeleid in Nederland"*, Amsterdam (BINT 4).
- NIJMAN D.G., 1992, "Louis de Geer, vader van de Zweedse industrie ?" in *Tijdschrift voor Geschiedenis* vol. 105, pp. 56-57.
- NOORDEGRAAF L., 1990, *"Overmoed uit onbehagen. Positivismen en hermeneutiek in de economische en sociale geschiedenis"*, Hilversum.
- NORTH D.C. & THOMAS R., 1973, *"The rise of the Western World : a new economic history"*, Cambridge.
- NORTH D.C., 1992, *"Transaction costs, institutions and economic performance."* San Francisco.
- OBADIA A.M., 1972, *"Armateurs et négociants nantais dans la première moitié du XVIIIe siècle (1715-1755)"*, mémoire de maîtrise, université de Nantes.
- O'BRIEN P., 1993, "Introduction : Modern conceptions of the Industrial Revolution" in O'BRIEN P. & QUINAULT R. (Eds.), *"The Industrial Revolution and British society"*, Cambridge, pp. 1-31.
- OGILVIE S.C. & CERMEN M. (Eds.), 1996, *"European proto-industrialization"*, Cambridge.
- OLSON M., 1965, *"The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups"*, Cambridge.
- OMROD D., 1973, *"Anglo-Dutch commerce 1700-1760"*, doct.verh. Univ. Cambridge.
- OUTRAM D., 1995, *"The Enlightenment"*, Cambridge.
- PAJOT-DES-CHARMES C., 1799, *"L'art du blanchiment des toiles, fils et cotons de tout genre"*, Paris.
- PALAISEAU J.F.G., 1816, *"Métrologique universelle ancienne et moderne ou rapport des poids et mesures"*, Bordeaux.
- PANARITI L., 2012, "La fraude de Bernardo Cutica, agent par nécessité et négociant par aspiration dans la Trieste du XVIIIe siècle" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 37-46.
- PANHUYSEN B., 2000, *"Maatwerk. Kleermakers, naaisters, oudkleerkopers en de gilden (1500-1800)"*, Amsterdam.
- PARMENTIER J., 2001, *"De maritieme handel en visserij in Oostende tijdens de 18e eeuw : een prosopografische analyse van de internationale Oostendse handelswereld 1700 - 1794"*, doct.verh. UGent.
- PARMENTIER J., 1993, "Guillielmo de Brouwer 1693-1767. Een schets van een kapitein, handelaar en reder in de 18e eeuw", in *Ostendiana*, Jaarboek 6, pp. 125-138.
- PARMENTIER J., 2004, *"Het gezicht van de Oostendse handelaar : studie van de Oostendse kooplieden, reders en ondernemers actief in de internationale maritieme handel en visserij tijdens de 18e eeuw"*, Oostende (Oostendse historische publicaties 11).
- PARMENTIER J., 2005, "The Irish connection. The Irish merchant community in Ostend and Bruges during the late 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup> centuries" in *Eighteenth century Ireland*, vol. 20, pp. 31-54.
- PARMENTIER J., 2006, "The Ray dynasty : Irish mercantile builders in Ostend 1690-1790" in O'CONNOR T. & LYONS M.A. (Eds.), *"Irish communities in Early modern Europe"*, Dublin, pp. 367-382.
- PAUWELS A.G., 1986, *"Damast"*, Kortrijk.
- PEARSON R. & RICHARDSON D., 2008, "Social capital, institutional innovation and Atlantic trade before 1800" in *Business History*, vol. 50/6 pp. 765-780.

- PELOUZE T.J. & FREMY E., 1865, "*Traité de chimie générale, analytique, industrielle et agricole*", Paris, tome 6 : chimie organique 3.
- PERRON F., 2012, "Représentations Champenoises d'un commis voyageur performant. L'exemple d'Henry Jacob Geiger, premier des commis voyageurs de la maison Jean-Rémy Moët" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 116-130.
- "Petit Larousse", 1965, Paris.
- PFISTER U., 1998, "Proto-industrielles wachstum : ein theoretisches modell" in *Jahrbuch für wirtschaftsgeschichte*, pp 21-48.
- PHILLIPS N., 2006, "*Women in business 1700-1850*", Woodbridge.
- PIGANIOL DE LA FORCE J.A., 1719, "*Nouvelle description de la France*", Amsterdam.
- PINEAU-DEFOIS L., 2004, "Une famille provençale à Nantes : les Chaurand. Une réussite dans l'armement et le commerce maritime à la fin du XVIIIe siècle" in SAUPIN G. , "*Economie et société dans la France de l'Ouest atlantique, du Moyen Age au temps modernes*", pp. 211-236.
- PLESSIS A., 1989, "La Révolution et les banques en France : de la Caisse d'escompte à la Banque de France" in *Revue économique*, vol. 40/6, pp. 1001-1014.
- PLUMMER A. & EARLY R.E., 1969, "*The blanket makers 1669-1969. A history of Charles Early and Marriott Witney Ltd.*", London.
- POLLAK R.A., 1985, "A transaction cost approach to families and households" in *Journal of Economic literature*, vol. 23/2, pp. 581-608.
- POMERANZ K., 2000, "*The great divergence : China, Europe and the making of the modern world economy*", Princeton.
- POMERANZ K. & TOPIK S., 1999, "*The world that trade created. Society, culture, and the world economy 1400-present*", New York.
- PONTING C., 2000, "*World history : a new perspective*", London.
- PORTER A.L., 1830, "*The Chemistry of the Arts*", vol. 2, Philadelphia.
- PORTER M.E., 1980, "*Competitive Strategy*", New York.
- PORTER M.E., 1994, "What is strategy ?" in *Harvard Business Review*, vol 75/6, pp. 30-36.
- PORTER N., 1913, "*Webster's revised unabridged dictionary*", Springfield.
- POSTMA J. & ENTHOVEN V., 2003, "*Riches from Atlantic Commerce. Dutch trans-Atlantic trade and shipping 1585-1817*", Leiden.
- PRAK M., 2001, "Early modern capitalism : an introduction" in PRAK M. (Ed.), "*Early modern capitalism : economic and social change in Europe 1400-1800*", London, pp. 1-21.
- PRAK M., LIS C., LUCASSEN J., & SOLY H. (Eds.), 2006, "*Craft guilds in the Early modern Low Countries. Work, power and representation*", Aldershot.
- PRAUD F. (Red.), 1988, "*Les marchands drapiers à Nantes XVe-XXe siècle*", Nantes.
- PRÉVOT V., 1957, "Une grande industrie d'exportation. L'industrie linière dans le Nord de la France sous l'Ancien Régime", in *Revue du Nord*, vol. 39/156, pp. 205-226.
- PRICE J.M., 1992, "*Perry of London : a family and a firm on the seaborne frontier 1615-1753*", Cambridge (Mass.).
- PRICKEN J., 1965, "*La douane belge au temps de Marie-Thérèse et de Joseph II*", Bruxelles.
- PRIESTLEY U., 1985, "The fabric of stuffs : The Norwich Textile Industry c.1650-1750", in *Textile History*, vol. 16 / 2, pp. 183-209.
- PRIESTLEY U., 1990, "*The Fabric of stuffs : the Norwich textile industry from 1565*", Norwich, 1990.
- PRIESTLEY U., 1991, "The Marketing of Norwich Stuffs, c. 1660-1730" in *Textile History*, vol. 22 / 2, pp. 193-209.
- PRIOR A. & KIRBY M., 1993, "The society of friends and the family firm 1700-1830" in *Business History*, vol. 35/4, pp. 66-85.
- PRIS C., 1981, "*Une grande entreprise française sous l'Ancien Regime : la manufacture royale des glaces de Saint-Gobain (1665-1830)*", New York.

- PRYOR F.L., 2005, "National values and economic growth" in *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 64/2, pp. 451-483.
- PUTTEVILS J., 2010, "Voor macht en winst : koopmansgilden en collectieve actie in pre-industrieel Europa", in *Leidschrift. Historisch tijdschrift*, vol. 25/2, pp. 97-114.
- PUTTEVILS J., 2012, *"The ascent of merchants from the Southern Low Countries : from Antwerp to Europe 1480-1585"*, Antwerpen, doct.verh. UAntwerpen.
- PUTTEVILS J., 2015, *"Merchants and trading in the 16th century : the golden age of Antwerp"*, London.
- QUICKENDEN K., BAGGOTT S. & DICK M. (Eds.), 2013, *"Mathew Boulton : enterprising industrialist of the enlightenment"*, Farnham.
- RAMSAY G.D., 1982, *"The English woolen industry, 1500-1750"*, London.
- READER W.J., 1984, "Businessmen and their motives" in COLEMAN D.C. & MATHIAS P. (Eds.), *"Enterprise and history. Essays in honour of Charles Wilson"*, Cambridge, pp. 42-51.
- REDDY W., 1984, *"The rise of market culture : the textile trade and French society 1750-1900"*, Cambridge-Paris.
- REIFER T., 2009, "Histories of the present : Giovanni Arrighi, the Longue Duree of Geohistorical Capitalism, and the current crisis", *Transnational Institute*, <http://www.tni.org/node/68629>.
- REININGHAUS W., 1990, "Kooplieden uit Iserlohn in de Zuidelijke Nederlanden tijdens de 18<sup>e</sup> eeuw" in *Handelingen v.d. Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, vol. 44, pp. 139-150.
- REYBAUD L., 1863, *"Le coton : son régime, ses problèmes, son influence en Europe"*, s.l.
- RICARD S., 1781, *"Traité général du Commerce, contenant des observations sur le commerce des principaux états de l'Europe"*, Amsterdam, 2 dln.
- RIELLO G., 2006, *"A foot in the past : consumers, producers and footwear in the long eighteenth century"*, Oxford.
- RIELLO G. & ROY T. (Eds.), 2009, *"How India clothed the world: the world of South Asian textiles, 1500-1850"*, Leiden.
- RIELLO G. & PARTHASARATHI P. (Eds.), 2009, *"The spinning world: a global history of cotton textiles, 1200-1850"*, Oxford.
- RILEY J.C., 1999, "A widening market in consumer goods" in CAMERON E. (Ed.), *"Early modern Europe"*, Oxford, pp. 233-264.
- RITCHIE B., 1992, *"An Uncommon brewer : the story of Whitbread 1742-1992"*, London.
- ROBINSON W.I., 2010, "Giovanni Arrighi : systemic cycles of accumulation, hegemonic transitions and the Rise of China", in *New Political Economy*, first published on 5 november 2010 (iFirst) - <http://dx.doi.org/10.1080/13563467.2010.512657>.
- ROGUENANT A. (Red.), 1986, *"Lyon, l'argent, le commerce et la soie"*, Lyon.
- ROLAND DE LA PLATIERE, J.-M., 1780, *"Descriptions des arts et métiers, faites ou approuvées par messieurs de l'Académie royale des sciences de Paris"*, vol. 19, Paris.
- ROLAND DE LA PLATIERE, J.M., 1784-1790, *"Encyclopédie Méthodique : Manufactures, Arts & Métiers"*, 3 vol., Paris.
- ROMMES R., 1999, "De gilden, de manufactuur en het stadsbestuur in Utrecht ca 1500-1800" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L. (Red.) *"Ondernemers en bestuurders. Economie en politiek in de Noordelijke Nederlanden in de late Middeleeuwen en vroeg-moderne tijd"*, NEHA series III, Amsterdam, pp. 445-464.
- ROOSES M., 1882, *"Christophe Plantin, imprimeur anversois"*, Antwerpen.
- ROSENBERG N. & BIRDZELL L.E. Jr., 1986, *"How the west grew rich. The economic transformation of the industrial world"*, New York.
- ROWLINSON M. & DELAHAYE A., 2009, "The cultural turn in business history", in *Entreprises et histoire*, vol. 55, pp. 90 - 110.

- RYCKAERT M., 1973, "De huisweverij te Zomergem", in *"Appeltjes van het Meetjesland"*, pp. 146-205.
- RYCKBOSCH W., 2010, "Vroegmoderne economische ontwikkeling en sociale repercussies in de Zuidelijke Nederlanden. Nijvel in de 18e eeuw", in *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, vol. 7/3, 2010, pp. 26-55.
- RYCKBOSCH W., 2012, "A consumer revolution under strain : consumption, wealth and status in eighteenth century Aalst", doct.verh. UAntwerpen.
- RYCKBOSCH W., 2013, "Geld, koopkracht en levensstandaard" in *Tijd-Schrift*, vol. 3/1, pp. 77-87.
- SABBE E., 1975, "De Belgische vlasnijverheid", Kortrijk (2 dln. : I : De Zuidnederlandse vlasnijverheid tot het Verdrag van Utrecht (1713) en II : van 1713 tot midden 19e eeuw") Heruitgave van Brugge 1943.
- SAVARY J., 1675, "Le parfait négociant ou instruction générale pour ce qui regarde le commerce des marchandises de France et des pays étrangers", Paris. Meerdere herdrukken, waaronder die van 1713, 1757 en 1763, 2 dln.
- SAVARY DES BRUSLONS J., 1713, "Dictionnaire universel de commerce", Paris. 3 dln. In deze verhandeling werd de "Nouvelle édition" van 1748 gebruikt.
- SCHENKEVELD R., 1997, "De ondernemers in de moderne katoen- en linnenindustrie in Gent en Kortrijk 1800-1855", o.l.v. UGent.
- SCHOFIELD P., & LAMBRECHT T. (Eds.), 2009, "Credit and the rural economy in North-Western Europe ca 1200 - ca 1850", Turnhout (CORN 12).
- SCHOLLIERS E., 1975, "De materiële verschijningsvormen van de armoede voor de industriële revolutie. Omvang, evolutie en oorzaken" in *Tijdschrift voor Geschiedenis*, vol. 88, pp. 452-467.
- SCHOLLIERS E., 1981, "Peilingen naar het consumptiepatroon in de pre-industriële samenleving", in HANNES J. (Ed.), "Consumptiepatronen en prijsindices. Acta van het colloquium op 14 en 15 maart 1980 te Brussel gehouden", Brussel, pp. 9-20.
- SCHOLLIERS P., 2005, "Van bedrijfsgeschiedenis naar algemene geschiedenis én terug" in VANCOPPENOLLE C. (Red.), "Een succesvolle onderneming", Brussel, pp. 377-399.
- SCHUMPETER J.A., 1911, "Theorie der wirtschaftlichen entwicklung", Leipzig.
- SCHUMPETER J.A., 1934, "The theory of economic development. An inquiry into profits, capital, credit, and the business cycle", Cambridge.
- SCHUMPETER J.A., 1942, "Capitalism, Socialism and Democracy", New York.
- SÉDILLOT R., 1964, "Histoire des marchands et des marchés", Paris.
- SENTOU J., 1970, "La fortune immobilière des Toulousains et la Revolution Française", Parijs.
- SERRÉ A., 1781, "Livre utile aux négocians de l'Europe", Tournai (5e ed.).
- SHAPERO A., 1975, "The displaced uncomfortable entrepreneur" in *Psychology Today*, vol. 8, pp. 83-88. Eveneens geïntegreerd in KRUEGER N.F. (Ed.), 2002, "Entrepreneurship : critical perspectives on business and management", vol. 2, London, pp. 251-259.
- SHARPE P., 2001, "Gender in the economy : female merchants and family business in the British isles 1600-1850" in *Histoire Sociale - Social History*, vol. 34/68, pp. 283-306.
- SHAW L.M.E., 1998, "The Anglo-Portuguese alliance and the English merchants in Portugal 1654-1810", Aldershot.
- SICKINGER R., 1978, "The British Textile Trade and Britain's trading partners 1772-1792", Phd.dissertatie Univ. of Notre Dame, Indiana, London.
- SIMON H.A., 1955, "A behavioral model of rational choice", in *Quarterly Journal of Economics*, 69, pp. 99-118.
- SIMON H.A., 1956, "Rational choice and the structure of the environment" in *Psychological Review*, vol. 63/2, pp. 129-138.
- SIMPSON J. & WEINER E. (Ed.), 1989, "The Oxford English Dictionary", 2e editie, Oxford.

- SINGER P., 1980, "*Marx*", Oxford (Nlse vertaling, 2006, uitgave in de reeks Kopstukken Filosofie van De Morgen).
- SLOOTMANS C.J.F., 1985, "Paas- en koudemarkten te Bergen-op-zoom 1365-1565" in *Bijdragen tot de geschiedenis van het zuiden van Nederland*, vol. 64-66, Tilburg.
- SLUYTERMAN K. & WUBS B., 2009, "*Over grenzen. Multinationals en de Nederlandse markteconomie*", Amsterdam (BINT 2).
- SMAIL J., 1997, "Demand as shape : exports, entrepreneurs and the eighteenth century economy" in *Business & Economic History*, vol. 26/2, pp. 354-364.
- SMAIL J., 1999, "*Merchants, markets and manufacture : the English wool textile industry in the 18th century*", London – New York.
- SMAIL J., 1999/2, "The sources of innovation in the woollen and worsted industry of 18th century Yorkshire", in *Business History*, vol. 41 / 1, pp. 1 - 15.
- SMAIL J., 2003, "The culture of credit in 18<sup>th</sup> century commerce : the English textile industry" in *Entreprise and society*, vol. 4/2, pp. 299-325.
- SMITH A.K., 1991, "*Creating a world economy : merchant capital, colonialism and world trade 1400-1825*", Boulder.
- SOBOUL A., 1966, "*La France à la veille de la révolution. Economie et société*", Paris.
- SOLANA A.C., 2010, "Legal strategies and smuggling mechanisms in the trade with the Hispanic Caribbean by foreign merchants in Cadiz : the Dutch and Flemish case, 1680-1750" in *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, vol. 47, pp. 181-212.
- SOLY H., 1967, "*De brouwerijonderneming van Gilbert van Schoonbeke (1552-1562). Een bijdrage tot de geschiedenis van het ontstaan van het nijverheidskapitalisme te Antwerpen in de 16<sup>e</sup> eeuw.*", o.l.v. UGent.
- SOLY H., 1968, "De brouwerijenonderneming van Gilbert van Schoonbeke (1552-1562)" in *Belgisch Tijdschrift voor Filologie en Geschiedenis*, vol. 46, pp. 337-392 en 1166-1204.
- SOLY H., 1969, "De Antwerpse onderneemster Anna Janssens en de economische boom na de Vrede van Cateau-Ambrésis (1559)" in *Bijdragen tot de geschiedenis*, vol. 52, pp. 139-164.
- SOLY H., 1973, "*Grondspeculatie en kapitalisme te Antwerpen in de 16<sup>e</sup> eeuw. De stedenbouwkundige en industriële ondernemingen van Gilbert van Schoonbeke (1519-1556).*", doct.verh. UGent.
- SOLY H., 1973/2, "Het verraad der 16<sup>e</sup> eeuwse burgerij : een mythe ?" in *Tijdschrift voor Geschiedenis*, vol. 86, pp 262-280.
- SOLY H., 1977, "*Urbanisme en Kapitalisme te Antwerpen in de 16<sup>e</sup> eeuw. De stedenbouwkundige en industriële ondernemingen van Gilbert van Schoonbeke*", Brussel.
- SOLY H. & THIJS A.K.L., 1979, "Nijverheid in de zuidelijke Nederlanden" in *Nieuwe Algemene Geschiedenis der Nederlanden*, deel 6, Bussum, pp. 27-57.
- SOMBART W., 1911, "*Die Juden und das Wirtschaftsleben*", Leipzig. (vertaald door EPSTEIN M., "The Jews and modern capitalism", Kitchener, 2001).
- SOMBART W., 1969, "Das europäische Wirtschaftsleben im Zeitalter des Frühkapitalismus", vol. 2/1 van "*Der Moderne Kapitalismus*", Berlijn.
- STABEL P., 1997, "Dmeeste, oirboirlixste ende proffitelixste let ende neringhe. Een kwantitatieve benadering van de lakenproductie in het laatmiddeleeuwse en vroegmoderne Vlaanderen", in *Handelingen van de Maatschappij voor geschiedenis en oudheidkunde te Gent*, vol. 51, pp. 113-153.
- STAVRIANOS L.S., 1981, "*Global Rift : the third world comes of age*", New York.
- STEEGEN E., 1998, "Kleinhandel en kramers. De verkoop van genotsmiddelen in Maastricht in de 18e eeuw" in *NEHA*, Jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniekgeschiedenis, Amsterdam, pp. 163-195.
- STEEGEN E., 2006, "*Kleinhandel en stedelijke ontwikkeling. Het kramersambacht te Maastricht in de vroegmoderne tijd*", Hilversum (Maaslandse Monografieën 69) = herziene uitgave van doct.verh. VUB.



- STEENSGAARD N., 1982, "The Dutch East India Company as an institutional innovation" in AYMARD M.A. (Eds.), *"Dutch capitalism and world capitalism"*, Cambridge, pp. 235-258.
- STEVENS - COX G., 2009, *"The Guernsey merchants and their world in the Georgian era"*, Guernsey.
- STOBART J., 2004, "Personal and commercial networks in an English port : Chester in the early 18<sup>th</sup> century", in *Journal of Historical geography*, vol.30/2, pp. 277-293.
- STOBART J., 2005, "Information, trust and reputation : shaping a merchant elite in early 18<sup>th</sup> century England" in *Scandinavian Journal of History*, vol. 30/3-4, pp. 298-307.
- STOBART J. & HANN A., 2004, "Retailing revolution in the eighteenth century : evidence from north-west England" in *Business History*, vol. 46/2, pp. 171-194.
- STOBART J., HANN A. & MORGAN V., 2007, *"Spaces of consumption : leisure and shopping in the English town ca 1680 - 1830"*, Abingdon.
- STOBART J. & VAN DAMME I. (Eds.), 2010, *"Modernity and second-hand trade : European consumption cultures and practices 1700 - 1900"*, Houndmills - Basingstoke.
- STOBART J. & BLONDÉ B. (Ed.), 2014, *"Selling Textiles in the long eighteenth century"*, Houndmills, Basingstoke.
- STOLS E., 1971, *"De Spaanse Brabanders of de handelsbetrekkingen der Zuidelijke Nederlanden met de Iberische wereld 1598-1648"*, Brussel.
- STONE L., 1979, "The revival of the narrative" in *Past and Present*, vol. 85, pp. 3-24.
- STURT N., RAVEN R. & MORAN M., 2002, *"Drapers Hall - Shrewsbury"*, Much Wenlock.
- SUTHERLAND L.S., 1933, *"A London merchant 1695-1774"*, London.
- SWEDBERG R., 2000, *"Entrepreneurship : the social science view"*, Oxford.
- SWEETZ P.M. & DOBB M., 1950, "The Transition from feudalism to capitalism" in *Science & Society*, vol. 14/2, pp. 134-167.
- TAYLOR G.V., 1964, "Notes on commercial travelers in eighteenth-century France" in *Business History Review*, vol. 38/3, pp. 346-353.
- TEN HAVE O., 1934, *"De leer van het boekhouden in de Nederlanden tijdens de zeventiende en achttiende eeuw"*, Delft.
- TERRIER D., 1985, "Une famille de marchands au début du règne de Louis XV : les Charpentier de Saint-Quentin", in *Revue du Nord*, vol. 67/265, pp. 391-412.
- TERRY C., 1988, "Tafelen en tafelgerei in Gent" in *Oostvlaamse Zanten*, vol. 63, pp. 15-32.
- TEUGHEL N., 2014, *"Mag het iets meer zijn ? Kleine kruidenierswinkels worden big business. Delhaize Frères & co, 1867-1940"*, Leuven.
- TE WINKEL L.A. & VAN DIJK J.A. (Red.), 1867, *"De Taalgids"*, vol. 9, Utrecht.
- 'T HART M., 2008, "Verzin een list, jonge vrind. Over generaties en de toekomst van het vak." in *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, vol. 5/2, pp. 138-150.
- THIJS A.K.L., 1968, "De Antwerpse kamelotververij 'De Gulden Pellicaen'" in *Vlaamse Stam*, vol. 4, pp. 35-40.
- THIJS A.K.L., 1968/2, "De Antwerpse verversfamilie Begoden" in *Vlaamse Stam*, vol. 4, pp. 291-301 en 357-365.
- THIJS A.K.L., 1973, "De Antwerpse lakenververs 1625-1754" in *Vlaamse Stam*, vol. 9, pp. 191-195.
- THIJS A.K.L., 1978, *"Van 'werkwinkel' tot 'fabriek'. De textielnijverheid te Antwerpen van het einde der vijftiende tot het begin der negentiende eeuw"*, doct.verh. UGent.
- THIJS A.K.L., 1982, "Bij de geboorte van een mythe : de "relatieve voorspoed" van de Vlaamse plattelandsbevolking tijdens de periode van de proto-industrialisering" in *Bijdragen tot de geschiedenis*, pp. 167-177.
- THIJS A.K.L., 1987, *"Van 'werkwinkel' tot 'fabriek' : de textielnijverheid te Antwerpen : einde 15<sup>e</sup>-begin 19<sup>e</sup> eeuw"*, Pro Civitate Historische uitgaven vol. 69, Brussel (= de uitgave van zijn doct.verh. UGent, 1978).

- THIJS A.K.L., 1989, "Bedrijfsgechiedenis in België : peiling naar de ontwikkeling van mentale achtergronden" in *Economisch- en Sociaal-historisch jaarboek*, vol. 52, Amsterdam, pp. 31-41.
- THOEN E., 1997, "The birth of 'the Flemish husbandry' : agricultural technology in medieval Flanders", in ASTILL G. & LANGDON J., *Medieval farming and technology. The impact of agricultural change in Northwest Europe*, Leiden, New York & Köln, pp. 69-88.
- THOEN E. (Ed.), 2012, *Food supply, demand and trade : aspects of the economic relationship between town & countryside*, Turnhout (CORN 14).
- THOEN E. & SOENS T. (Ed.), 2015, *Struggling with the environment : land use and productivity*, Turnhout (RES 4).
- THOMPSON W.R., 1995, "The long twentieth century" boek review in *American Political Science Review*, vol. 89/4, pp. 1044-1046.
- THONNAR A., 1904, "L'industrie du tissage de la laine dans le Pays de Verviers et dans le Brabant Wallon" in *Les Industries à domicile en Belgique*, vol. 6, Brussel.
- THWAITES W., 1984, "Women in the market place : Oxfordshire c. 1690-1800" in *Midland History*, nr. 9, pp. 23-42.
- TIMMERMAN J., 2000, "Brugse haveninfrastructuur in de 18e eeuw (1700-1790)", o.l.v. UGent.
- TOUWEN J., 2008, "Voortbouwen op Braudel of Fogel ?" in *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, vol. 5/2, pp. 117 - 137.
- TRENARD L., DUTHOY J.J. & OURSEL H., 1991, *Histoire de Lille : 3. L'ère des révolutions (1715-1851)*, Toulouse.
- TRÉVOUX, 1752, *Dictionnaire*, Paris.
- TROMPETTER C., 1989, "On entrepreneurship and capitalism. Joseph Schumpeter and Max Weber on the rol of the entrepreneur in capitalist development", in *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek*, vol. 52, Amsterdam, pp. 270-287.
- TWEEDALE G., 1990, *At the sign of the plough : 275 years of Allen & Hanburys*, London.
- TWINING S.H., 1956, *The house of Twining 1706 - 1956 : a history of the firm*, uitgave van de firma.
- VAN ACKER L., 1978, "Vlas, garen en lijnwaad in het Brugse omstreeks 1840" in *Biekerf*, pp. 177-180.
- VAN AERT L., 2006, "Trade and gender emancipation : retailing women in sixteenth-century Antwerp" in BLONDÉ B., STABEL P., STOBART J. & VAN DAMME I. (Eds.) *Buyers and sellers, retail circuits and practices in medieval and early modern Europe*, Turnhout.
- VAN AERT L., 2007, *Leven of overleven ? Winkelhouden in crisistijd : de Antwerpse meerseniers (ca. 1648- ca.1748)*, doct.verh. UAntwerpen.
- VAN AERT L. & VAN DEN HEUVEL D., 2007, "Seksse als sleutel tot succes ? Vrouwen en de verkoop van textiel in de Noordelijke en Zuidelijke Nederlanden 1650-1800" in *Textiel-historische Bijdragen*, vol. 47, pp. 7-32.
- VAN AERT L., 2009, "Buurtwinkels en winkelstraten. De evolutie van het Antwerpse winkelbedrijf in de nieuwe tijd", in *Stadsgeschiedenis*, vol. 4/1, pp. 21-44.
- VAN BAVEL B. & THOEN E., 2013, "Rural history and the environment : a survey of the relationship between property rights, social structures and sustainability of land use" in THOEN E. & VAN BAVEL B. (Eds.), *Rural societies & environments at risk : ecology, property rights and social organisation in fragile areas (Middle Ages : twentieth century)*, Turnhout (Rural History in Europe vol. 9), pp. 15-42.
- VAN BAVEL B.J.P. & HOYLE R.W. (Ed.), 2010, *Social Relations : property and power*, Turnhout (RES 1).
- VAN BUYTEN L., 1973, "Het Leuvens faience-bedrijf Verplancke-Van Cutsem 1768-1771" in *Arca Lovaniensis (Vrienden Stedelijk Museum)*, Leuven II, pp. 43-59.
- VANCOLEN P., 1968-1969, "Politiek leven te Kortrijk 1830-1884" in *H.K.G.O.K.K.*, vol. 36.

- VANCOLEN P., 1990, "De hedendaagse tijd" in MADDENS N. (Edit.), *"De geschiedenis van Kortrijk"*, Tielt, pp. 366-517.
- VANCOPPENOLLE C. (Red.), 2005, *"Een succesvolle onderneming"*, Brussel.
- VAN CRUYNINGEN P.J., 2000, *"Behoudend maar buigzaam. Boeren in West-Zeeuws-Vlaanderen 1650-1850"*, s.l.
- VAN DALE, 2005, *"Groot woordenboek van de Nederlandse taal"*, Utrecht/Antwerpen.
- VAN DAMME I., 2006, *"Antwerpse klanten en kleinhandelaars. Tussen continuïteit en vernieuwing (ca. 1648- ca. 1748)"*, doct.verh. UAntwerpen.
- VAN DAMME I., 2007, *"Verleiden en verkopen : Antwerpse kleinhandelaars en hun klanten in tijden van crisis (ca 1648-1748)"*, Amsterdam.
- VAN DAMME I., 2007/2, "Pendelen tussen revoluties en tradities. Recent historisch onderzoek naar de kleinhandel in de late middeleeuwen en de nieuwe tijd (ca. 1450- ca. 1850)" in *Stadsgeschiedenis*, vol. 1, pp. 54-65.
- VAN DAMME I. & VERMOESEN R., 2009, "Second-hand consumption as a way of life : public auctions in the surroundings of Alost in the late 18<sup>th</sup> century" in *Continuity and change*, vol. 24/2, pp. 275-305.
- VAN DEN ABEELE A., 1987, *"In Brugge onder de Acacia. De vrijmetselaarsloge La Parfaite Egalité (1765-1774) en haar leden"*, Brugge.
- VAN DEN ABEELE A., 1995, "Brugse suiker in de 18<sup>e</sup> eeuw. Een familie van suikerraffinadeurs : de Goddyns" in *Brugs Ommeland*, vol. 3-4, pp. 8-22.
- VANDENBROEKE C., 1979, "Sociale en conjuncturele facetten van de linnennijverheid in Vlaanderen. Late 14e- mid 19e eeuw" in *HMGOG*, vol. 33, pp. 117-174.
- VANDENBROEKE C., 1982, "Prijzen en lonen als sociaal-economische verklaringsvariabelen, 14e-20e eeuw" in *Handelingen der Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, vol. 36, pp. 103-137.
- VANDENBROEKE C., 1984, *"Sociale geschiedenis van het Vlaamse volk"*, Leuven. Heruitgave van 1981, Beveren.
- VANDENBROEKE C., 1986, *"Vrijen en trouwen in de Middeleeuwen tot heden"*, Zaventem.
- VANDENBROEKE C., 1994, "Sociaal-economische geschiedenis (16e-18e eeuw)" in ART J. (Red.), *"Hoe schrijf ik de geschiedenis van mijn gemeente deel II : 12e-18e eeuw"*, Gent, pp. 103-135.
- VANDENBROEKE C., 2004, "Werkinstrumenten bij een historische en sociaal-economische synthese 14e-20e eeuw", in DEVOS I. & LAMBRECHT T., 2004, *"Bevolking, voeding en levensstandaard in het verleden. Verzamelde studies van Prof. dr. Chris Vandenbroeke"*, Gent, pp. 157-171. Heruitgave van de oorspronkelijke publicatie in 1988 in *"Arbeid in veelvoud. Een huldeboek voor Jan Craeybecks en Etienne Scholliers"*, Brussel, pp. 260-274.
- VANDENBROEKE C., 2004/2, "Levensstandaard en tewerkstelling in Vlaanderen, 17e en 18e eeuw", in DEVOS I. & LAMBRECHT T. *"Bevolking, voeding en levensstandaard in het verleden. Verzamelde studies van Prof. Dr. Chris Vandenbroeke"*, Gent, pp. 99-141. Heruitgave van de oorspronkelijke publicatie in 1977 in *Handelingen der Maatschappij voor Geschiedenis en Oudheidkunde te Gent*, vol. 31, pp. 151-189.
- VAN DEN HEUVEL D., 2007, *"Women and entrepreneurship. Female traders in the Northern Netherlands c. 1580-1815"*, doct. verh. U.Amsterdam.
- VAN DER HERTEN B., 2004, *"België onder stoom. Transport en communicatie tijdens de 19e eeuw"*, Leuven.
- VAN DER WEE H., 1974, "Van Brussels laken tot Brussels porselein. Structurele factoren in de industriële ontwikkeling van de Nederlanden 11<sup>e</sup> tot 19<sup>e</sup> eeuw", in *Eigen Schoon en De Brabander*, vol. 57, pp 1-9.
- VAN DER WEE H., 1975, "Structural Changes and Specialization in the Industry of the Southern Netherlands, 1100 – 1600" in *The Economic History Review*, vol. 28/2, pp. 203-221.

- VAN DER WEE H., 1999, "Was the Dutch economy during its golden age really modern?" in *European Review*, vol. 7/4, pp. 461-469
- VAN DER WEE H. & D'HAESELEER P., 1995, "Ville et campagne dans l'industrie linière à Alost et dans ses environs (fin du Moyen Age – Temps Modernes)" in DUVOSQUEL J.M. & THOEN E. (Eds.) *"Peasants and townsmen in Medieval Europe. Studia in Honorem Adriaan Verhulst"*, Gent, pp. 753-767.
- VAN DER WOUDE A., 2000, "Materiële cultuur als sociaal verschijnsel en economisch product" in Id., *"Leven met geschiedenis. Theorie, praktijk en toepassing van historische kennis"*, Amsterdam, pp. 85-101.
- VAN DOORSLAER A. & VIERIN J., 1990, "De vroegste tijden" in MADDENS N. (Edit.), *"De geschiedenis van Kortrijk"*, Tielt, pp. 2-31.
- VAN GELDER M. & MIJERS E. (Eds.), 2009, *"Internationale handelsnetwerken en culturele contacten in de vroegmoderne Nederlanden"*, Maastricht (Publicaties van de Vlaams-Nederlandse vereniging voor nieuwe geschiedenis, vol. 8).
- VAN GERWEN J. & DE GOEY F., 2008, *"Ondernemers in Nederland. Variaties in ondernemen"*, Amsterdam (BINT 1).
- VANHAUTE E., DEVOS I. & LAMBRECHT T. (Ed.), 2011, *"Making a living : family, income and labour"*, Turnhout (RES 2).
- VAN HEESVELDE P., 1990, "De glasnijverheid te Gent 1693- ca. 1730" in *Jaarboek van de Heemkundige Kring De Oost-Oudburg*, vol. 27, pp. 55-78.
- VAN HEESVELDE P., 1993, "Zoet uit Gent : een bijdrage over Gentse suikerraffinaderijen in de 18<sup>e</sup> eeuw" in *Jaarboek De Oost-Oudburg*, vol. 30, pp. 103-134.
- VAN HEMELRYCK F., 2004, *"Marginalen in de geschiedenis. Over beulen, joden, hoeren, zigeuners en andere zondebokken"*, Leuven.
- VAN HOUTRYVE A., 1985, *"De familie van (H)Outryve"*, Kortemark-Handzame.
- VAN HOUTTE H., 1910, "L'essor économique de la Belgique sous Marie-Thérèse (1740-1780)" in *Revue Générale*, vol. 46/5, pp. 671-708.
- VAN HOUTTE H., 1920, *"Histoire économique de la Belgique à la fin de l'ancien régime"*, Gent.
- VAN HOUTTE H., 1930, *"Les occupations étrangères en Belgique sous l'ancien régime"*, Gent.
- VAN HOUTTE J.A., 1949, "Economische en sociale ontwikkeling van het Zuiden, 1609-1748" in *Algemene Geschiedenis der Nederlanden*, deel 7, pp. 390-431.
- VAN HOUTTE J.A., 1977, *"An Economic History of the Low Countries 800-1800"*, London. Hoofdstuk Trade, pp. 270-286
- VAN HOUTTE J.A. & MADDENS N., 1980, *"Bekaert 100. Economische ontwikkeling in Zuid-West-Vlaanderen"*, Zwevegem-Tielt.
- VAN HOYTEMA S.A., 1930, *"Garen en Goed"*, Deventer.
- VAN LAERHOVEN J., 1969, *"De kanthandel te Antwerpen in de 18<sup>e</sup> eeuw : de firma Van Lidth de Jeu-de."*, o.l.v. UGent.
- VAN MOLLE L. & SEGERS Y. (Ed.), 2013, *"The agro-food market : production, distribution and consumption"*, Turnhout (RES 3).
- VAN NEDERVEEN MEERKERK E., 2007, *"De draad in eigen handen : Vrouwen en loonarbeid in de Nederlandse textielnijverheid 1581-1810. Vrouwen en werk in de vroeg-moderne tijd"*, Amsterdam.
- VANNESTE T., 2011, *"Global Trade and commercial networks : eighteenth century diamond merchants"*, London.
- VAN NIEUWENHUYSE G., 1979, "De familie Codde en de zoetwatervisteelt te Brugge in de 16e-18e eeuw" in *Vlaamse Stam*, vol. 3-4, pp. 113-132.
- VAN RENTERGHEM J., 2001, *"Het geslacht Hoys. Handelskapitaal en sociaal prestige tijdens de 17<sup>e</sup> en de 18<sup>e</sup> eeuw."*, o.l.v. UGent.

- VAN RIESSEN M.G., VAN STRAATEN D. & VERKUIL D., 2003, *"Met de loep op Lancashire : katoen en samenleving 1750-1850"*, Groningen.
- VAN ROMPAEY J., 1975, "Het land en de heren van Nevele in een notendop" in *Het Land van Nevele*, vol. 6/ 3.
- VAN RYCKEGHEM J., 1985, *"Eenvoud en Raffinement. Een studie van de Gentse 18<sup>e</sup> Eeuwse kleding in sociaal-economisch perspectief"*, o.l.v. UGent.
- VAN RYCKEGHEM J., 1988, "Eenvoud en raffinement. Kleding en sieraden te Gent", in *Oost-vlaamse Zanten*, vol. 63, pp. 33 - 50.
- VAN UYTVEN R., 1992 "Textiel in Europa, een industrie voor het stoomtijdperk" in DIJK-STRATA H. (Red.), *"Handel, ambacht en industrie"*, deel 3 van *"De wording van Europa"*, Hilversum..
- VAN UYTVEN R., 1995, "Transport- en verbindingsmiddelen voor de Brabantse steden 1500-1850. Een voorlopige balans." in *Bijdragen tot de Geschiedenis*, vol. 78, pp.217-224.
- VAN ZANDEN J.L., 1991, *"Arbeid tijdens het handelskapitalisme. Opkomst en neergang van de Hollandse economie 1350-1850"*, Bergen.
- VAN ZANDEN J.L., 1996, "Is het handelskapitalisme een aparte theorie waard ?" in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis*, vol. 22/1, pp. 53-64.
- VAN ZANDEN J.L., 1997, "De laatste ronde van pre-moderne economische groei", in *Bijdragen en Mededelingen betreffende de Geschiedenis der Nederlanden*, vol. 112/1, pp. 49-56.
- VAN ZANDEN J.L., 1999, "Wages and the standard of living in Europe, 1500 - 1800" in *European Revue of Economic History*, vol. 2, pp. 175-197.
- VAN ZANDEN J.L., 2002, "The 'revolt of the early modernists' and the 'first modern economy'. An assessment" in *Economic History Review*, vol. 55/4, pp. 619-641.
- VAN ZANDEN J.L., 2008, "Economische en sociale geschiedenis voor de eenentwintigste eeuw" in *Tijdschrift voor sociale en economische geschiedenis*, vol. 5/2, pp. 87-92.
- VAN ZUNDERT M., 2007, "Katoen", in *Chemische feitelijkheden*, vol. 53/235.
- VEBLEN, T., 1899 *"Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions"*, New York.
- VELUWENKAMP J.W., 1981, *"Ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt in de tijd van de Republiek. De Amsterdamse handelsfirma Jan Isaac de Neufville & Comp. 1730-1764"*, Meppel (doct.verh. Leiden).
- VELUWENKAMP J.W., 1996, "Merchant colonies in the Dutch trade system (1550-1750)" in DAVIDS C.A., FRITSCHY W. & VAN DER VALK L.A. (Red), *"Kapitaal, ondernemerschap en beleid. Studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden"*, NEHA series III vol. 25, Amsterdam, pp. 141-164.
- VELUWENKAMP J.W., 1999, "Buitenlandse octrooien en hun betekenis voor de ontwikkeling van het Nederlandse handelstelsel in de zeventiende eeuw" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L. (Red.) *"Ondernemers en bestuurders. Economie en politiek in de Noordelijke Nederlanden in de late Middeleeuwen en vroeg-moderne tijd"*, NEHA series III, Amsterdam, pp. 547-556.
- VERAGHTERT K., 1981, "Ambacht en nijverheid in de Zuidelijke Nederlanden 1790-1844" in *Nieuwe Algemene Geschiedenis der Nederlanden*, deel 10, Haarlem, pp. 253-288.
- VERLINDEN C., 1959-1973, *"Dokumenten voor de geschiedenis van prijzen en lonen in Vlaanderen en Brabant"*, Brugge, 4 delen.
- VERMAUT J., 1974, *"De textielnijverheid in Brugge en op het platteland in westelijk Vlaanderen vóór 1800. Konjunktuurverbod, organisatie en sociale verhoudingen."*, doct.verh. UGent.
- VERMAUT J., 1974/2, "Nieuwe gegevens over het industriële verleden van Roeselare en omgeving 1350-1800" in *Rollariensia*, vol. 6, pp. 134-182.
- VERMAUT J., 1976, "Vijf variaties op het thema 'De Belgische vlasnijverheid'" in *Société d'Emulation*, vol. 113, pp. 183-227.

- VERMEIR R., 2008, "Staten en hun evoluties" in VERMEIR R. (Red.), *"Een inleiding tot de geschiedenis van de vroegmoderne tijd"*, Wommelgem, pp. 16-94.
- VERMOESEN R., 2006, "Entrepreneur versus spinner. Spinsters. Hun plaats in de markt en het huishouden. Regio Aalst, 1650-1800", in *Het Land van Aalst*, vol. 58, pp. 293-301.
- VERMOESEN R., 2008, *"Markttoegang en commerciële netwerken van rurale huishoudens : regio Aalst 1650-1800"*, doct. verh. UAntwerpen.
- VERMOESEN R., 2009, "Van transporteur naar handelaar ? Aalsterse binnenschippers in een tijdperk van veranderingen 1650 - 1800", in GREEFS H., VAN DAMME I. (Eds.), *"In behouden haven. Liber Amicorum Greta Devos, reflecties over maritieme regio's"*, Tielt, pp. 269-289.
- VERMOESEN R., 2009/2, "Vroegmoderne herbergiers en hun klanten. Aalst 1777-1796" in *Ons Heem*, vol. 2, pp. 34-41.
- VERMOESEN R., 2011, *"Markttoegang en commerciële netwerken van rurale huishoudens : de regio Aalst 1650-1800"*, Gent.
- VERMOESEN R., 2014, "Aalst uitgetekend. Textiel in en rond de stad. Middeleeuwen - vroegmoderne tijd", in *"Geweven, geklost en gesponnen : het rijke textielverhaal van Aalst"*, Aalst, pp. 6-17.
- VIAENE A., 1951, "Bevolkingscijfers van Ieper" in *Biekorf*, vol. 52, pp. 258-260.
- VILEYN A.M., 1970, *"Louis Bernaert : Kommissionaris van de Oostendse Kompagnie en zelfstandig handelaar. Een bijdrage tot de handelsgeschiedenis van Oostende onder Karel VI"*, o.l.v. VUB.
- VILLAIN J., 2012, "Les représentants des "Marchands-magasiniers" et le rôle de leurs voyages dans l'organisation régionale du commerce Lorrain au XVIIIe siècle (années 1720-1770)" in *Entreprises et Histoire*, special "Les commis voyageurs, acteurs et témoins de la grande transformation", vol. 66, pp. 47-61.
- VIRY J.M., 1804, *"Mémoire statistique du département de la Lys"*, Paris.
- VOGEL J., 1987, *"Een ondernemend echtpaar in de achttiende eeuw : Pieter Merckman Jr. En Isabella van Leeuwarden : de Haarlemse garelintindustrie"*, Delft.
- WAGNER K. & ZILTENER A., 2008, "The Nascent Entrepreneur at the crossroads : entrepreneurial motives as determinants for different types of entrepreneurs", *Discussion papers on entrepreneurship and innovation*, nr. 2, Chur (Swiss institute for Entrepreneurship).
- WALLERSTEIN I., 1974, *"The modern World-System I : capitalist agriculture and the origins of the european World-Economy in the sixteenth century"*, New York.
- WALLERSTEIN I., 1980, *"The modern World-System II : Mercantilism and the consolidation of the European World-Economy, 1600-1750"*, New York.
- WALLERSTEIN I., 1993, "World System versus World-Systems" in FRANK A.G. & GILLS B.K. (Eds.), *"The World System : five hundred years or five thousand ?"*, Londen.
- WALLERSTEIN I., 1997, "Merchant, Dutch or Historical Capitalism ?", in *Review* vol. 20/2, pp. 243-254. (Eerder verschenen in *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis*, vol. 21, 1995, pp. 309-318).
- WALTON J.K., 2010, "New directions in business history : themes, approaches and opportunities" in *Business History*, Vol. 52/1, pp. 1-16.
- WARLOP E., 1990, "De Middeleeuwen" in MADDENS N. (Ed.), 1990, *"De geschiedenis van Kortrijk"*, Tielt, pp. 34-146.
- WATELET H., 2005, "Rigueur et sensibilité dans un parcours historien" in KESHEN J. & PERRIER S. (Eds.), *"Building new bridges. Sources, methods and interdisciplinarity"*, Ottawa. (Papers presented at a conference at the University of Ottawa on May 8-9, 2004).
- WEATHERILL L., 1986, "The business of middlemen in the English Pottery trade before 1780" in *Business History*, vol. 28/3, pp. 51-76.
- WEBER M., 1905 (ed. 1930), *"The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism"*, London.
- WEBSTER N., 1828, *"American Dictionary of the English language"*, New York.

- WEGENER SLEESWIJK A., 1995, "Social ties and commercial transaction of an 18th century French merchant" in LESGER C. & NOORDEGRAAF L., *"Entrepreneurs & entrepreneurship in early modern times"*, Hollandse Historische Reeks 24, Den Haag, pp. 203-212.
- WEGENER-SLEESWIJK A., 2006, *"Franse wijn in de Republiek in de 18<sup>e</sup> eeuw. Economisch handelen, institutionele dynamiek en de herstructurering van de markt"*, doct.verh. U.Amsterdam.
- WEILAND P., 1858, *"Kunstwoordenboek"*, 3e verbeterde druk, Dordrecht.
- WENNEKERS S., 2006, *"Entrepreneurship at country level. Economic and non-economic determinants"*, doct. verh. U.Rotterdam.
- WESTERA L.D., 1995, "Het maatschappelijk vermogen van de familie Brants : een doopsgezinde Amsterdamse ondernemersfamilie in de achttiende eeuw" in *NEHA Jaarboek voor Economische, Bedrijfs- en Techniekgeschiedenis*, vol. 58, pp. 114-148.
- WHITLEY R., 1994, *"Divergent capitalisms. The social structuring and change of business systems"*, Oxford.
- WILLEMS B., 2006, *"Krediet, vertrouwen en sociale relaties : kleine producenten en winkeliers te Antwerpen in de 18e eeuw"*, doct.verh. VUB.
- WILLEMS B., 2009, *"Leven op de pof. Krediet bij de Antwerpse middenstand in de 18<sup>e</sup> eeuw"*, Amsterdam.
- WILLEMSSEN G., 1906-1907, "Contribution à l'histoire de l'industrie linière en Flandre au 18e siècle" in *HMGOG*, vol. 7, pp. 221-340.
- WILLEMSSEN R., 1999, *Julien Depestre, een ondernemer en zijn netwerken*, o.l.v. VUB.
- WILSON C., 1954, *"The History of Unilever"*, London, 3 vol.
- WILSON J.F., 1995, *"British business history 1720-1994"*, Manchester.
- WISKIN C., 2006, "Businesswomen and financial management : three eighteenth century case studies" in *Business & Financial History*, vol. 16/2, pp. 143-161.
- WOLF E., 1982, *"Europe and the people without history"*, Berkeley.
- WOOD L.S. & WILMORE A., 1927 *"The Romance of the cotton industry in England"*, Oxford.
- ZANGGER K., 1945, *"Contribution à la Terminologie des Tissus en ancien français..."*, Zurich.
- ZARACH S. (Ed.), 1994, *"British business history : a bibliography"*, London.
- ZELL M.L., 1981, "The Exchequer lists of provincial clothmakers fined in London during the Sixteenth Century", in *Bulletin of the Institute of Historical Research*, vol. 54, pp 129-130.





# Appendix

## **Bijlage 1** Inventarissen

- 1.1. Inventaris handelsarchief "Bethune & Fils" in het Kasteel van Marke
- 1.2. Inventaris van documenten "Bethune & Fils" in het Rijksarchief te Kortrijk
- 1.3. Inventaris van documenten "Bethune & Fils" uit het Stadsfonds, Stadsbibliotheek, Kortrijk, nu getransfereerd naar het Rijksarchief te Kortrijk.

## **Bijlage 2** Boekhoudingsbestanden

- 2.1. Wollegoederen
  - 2.1.1. C.31.4.2. Inkoopfacturen 1743-1753
  - 2.1.2. C.31.1.2. Inkoopfacturen 1754-1767
  - 2.1.3. Aanvullingen vanuit de correspondentie 1751-1768
  - 2.1.4. Algemeen overzicht aankopen wollen stoffen
  - 2.1.5. Aankopen per correspondent per jaar 1743-1767
  - 2.1.6. Aankopen per jaar per correspondent 1743-1767
  - 2.1.7. Grafiek aankoop wollegoederen 1743-1767
  - 2.1.8. Omzet wollegoederen o.b.v. aankopen 1743-1767
  - 2.1.9. Aankopen per soort stof 1743-1767
  - 2.1.10. Overzicht van de aankooprijzen per soort stof 1743-1767
  - 2.1.11. Omrekening van de aankooprijzen
  - 2.1.12. Minimum- en maximumrijzen
  - 2.1.13. C.31.5.1. Verkoop wollegoederen 1743-1755
  - 2.1.14. C.31.5.1. Overzicht van de afbetalingen 1746-1755
  - 2.1.15. Transportkosten 1754-1766
  - 2.1.16. SF.39. Verkoop wollegoederen 1754-1768
  - 2.1.17. Overzicht van de wollegoederenklanten 1743-1768
- 2.2. Aankopen linnen
  - 2.2.1. C.31.2.15. Aankopen linnen 1768-1793
  - 2.2.2. C.31.2.16. Aankopen linnen 1768-1793
  - 2.2.3. C.31.3.1. Aankopen linnen 1792-1799
  - 2.2.4. C.31.2.16. Overzicht leveranciers
  - 2.2.5. C.31.2.16. Overzicht per gemeente
  - 2.2.6. Linnenaankopen volgens correspondentie 1747-1799
  - 2.2.7. Totaal linnenaankopen 1768-1793
  - 2.2.8. Blekersoverzichten 1747-1798
  - 2.2.9. Algemeen overzicht leveranciers
- 2.3. Verkopen linnen

- 2.3.1. C.31.1.1. Linnenverkoop 1737-1747
- 2.3.2. C.31.4.3. Linnenverkoop 1747-1757
- 2.3.3. C.31.4.4. Linnenverkoop 1757-1771
- 2.3.4. C.31.4.8. Linnenverkoop 1771-1781
- 2.3.5. C.31.4.7. Linnenverkoop 1781-1785
- 2.3.6. C.31.2.2. Linnenverkoop 1785-1792
- 2.3.7. C.31.4.11. Linnenverkoop 1792-1799
- 2.3.8. C.31.2.1. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.9. C.31.2.2. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.10. C.31.4.7. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.11. C.31.4.8. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.12. C.31.1.1. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.13. C.31.4.3. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.14. C.31.4.4. Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.15. C.31.4.11 Linnenverkoop : commentaren
- 2.3.16. Linnenverkoop overzichten per jaar 1738-1799
- 2.3.17. Stuklengten overzichten per jaar 1738-1799
- 2.3.18. Bleekprijzen overzichten per jaar 1738-1785
- 2.3.19. Grafiek linnenverkoop per bleeksoort 1738-1799
- 2.3.20. Linnenverkoop overzicht per regio 1737-1799
- 2.3.21. Linnenprijzen 1737-1799
- 2.3.22. Factuurtotalen linnenhandel 1747-1799
- 2.3.23. Omzetcijfers linnenhandel 1747-1799
- 2.3.24. Linnenprijzen inkoop vs. verkoop 1769, 1779, 1789
- 2.3.25. Smokkelinschatting 1737-1799
- 2.4. Linnenklanten
  - 2.4.1. Algemeen overzicht chronologisch 1737-1799
  - 2.4.2. Algemeen overzicht alfabetisch 1737-1799
  - 2.4.3. Algemeen overzicht per stad 1737-1799
  - 2.4.4. Algemeen overzicht per periode 1737-1799
  - 2.4.5. Algemeen overzicht per firma 1737-1799
  - 2.4.6. Vrouwelijke linnenklanten 1737-1799
  - 2.4.7. Overzicht linnenklanten per protagonist 1737-1799
- 2.5. Linnen vs. wollegoederen 1738-1799
- 2.6. Aankoop koffie 1777-1790
- 2.7. Transport linnen
  - 2.7.1. Expediteurs 1753-1799
  - 2.7.2. Voermannen 1751-1799
- 2.8. Verliesposten linnenhandel
  - 2.8.1. Verliesposten Ancien Regime vs. Nasleep Franse Revolutie
  - 2.8.2. Openstaande saldi bij onderbreking handel

### **Bijlage 3** Regesten van de correspondentie

- 3.1. Toelichting
- 3.2. Inkomende correspondentie
- 3.3. Uitgaande correspondentie

### **Bijlage 4** Inventaris van de inkomende correspondentie

Deze bijlagen zijn opgeslagen op bijgevoegde CD-rom.

